



Mondialisation et développement durable : les effets économiques, sociaux et environnementaux de l'ouverture commerciale

Lahsen Abdelkmalki, Hakim Ben Hamouda, Karima Bounemra Ben Soltane, Anna Lipchitz, Nassim Oulmane, Mustapha Sadni Jallab, René Sandretto

► To cite this version:

Lahsen Abdelkmalki, Hakim Ben Hamouda, Karima Bounemra Ben Soltane, Anna Lipchitz, Nassim Oulmane, et al.. Mondialisation et développement durable : les effets économiques, sociaux et environnementaux de l'ouverture commerciale : Application aux pays du Maghreb et du Proche-Orient. Synthèse du colloque organisé par la Commission Economique pour l'Afrique des Nations Unies (UNECA) et par le GATE (UMR 5824 du CNRS, Université Lyon 2). 2008. halshs-00371981

HAL Id: halshs-00371981

<https://shs.hal.science/halshs-00371981>

Submitted on 3 Apr 2009

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

CAPC

Travail en cours

No. 69



Commission économique
pour l'Afrique

Centre Africain de Politique Commerciale

MONDIALISATION ET DEVELOPPEMENT DURABLE: LES EFFETS ECONOMIQUES, SOCIAUX ET ENVIRONNEMENTAUX DE L'OUVERTURE COMMERCIALE

APPLICATION AUX PAYS DU MAGHREB ET DU PROCHE-ORIENT

SYNTHESE DU COLLOQUE

par

Lahsen Abdelmalki, Hakim Ben Hammouda, Karima Bounemra Ben Soltane,
Anna Lipchitz, Nassim Oulmane, Mustapha Sadni Jallab, René Sandretto

Ce colloque, organisé par la Commission Economique pour l'Afrique des Nations Unies (UNECA) et par le GATE (UMR 5824 du CNRS, Université Lyon 2) a bénéficié du soutien de
- de l'Agence Universitaire pour la Francophonie (AUF)

- du Service de Coopération et d'Action Culturelle (SCAC) - Ambassade de France au Maroc

- de l'Agence Française de Développement

- du service de la Recherche de l'Université Lumière Lyon 2

Avril 2008

Le CAPC est un projet de la Commission économique pour l'Afrique
soutenu financièrement par le Fonds canadien pour l'Afrique



Le CAPC est un projet de la Commission économique pour l'Afrique soutenu financièrement par le Fonds canadien pour l'Afrique

La présente publication a été réalisée avec le soutien du Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD).

Toute partie du présent ouvrage peut être citée ou reproduite librement. Il est cependant demandé d'en informer la CEA et de lui faire parvenir un exemplaire de la publication. Les points de vue exprimés sont ceux des auteurs et ne reflètent pas nécessairement ceux des Nations Unies.

CAPC

Travail en cours



Commission économique
pour l'Afrique

MONDIALISATION ET DEVELOPPEMENT DURABLE: LES EFFETS ECONOMIQUES, SOCIAUX ET ENVIRONNEMENTAUX DE L'OUVERTURE COMMERCIALE

APPLICATION AUX PAYS DU MAGHREB ET DU PROCHE-ORIENT

SYNTHESE DU COLLOQUE

par

Lahsen Abdelmalki, Hakim Ben Hammouda, Karima Bounemra Ben Soltane, Anna
Lipchitz, Nassim Oulmane, Mustapha Sadni Jallab, René Sandretto

Ce colloque, organisé par la Commission Economique pour l'Afrique des Nations Unies (UNECA) et par le
GATE (UMR 5824 du CNRS, Université Lyon 2) a bénéficié du soutien de - de l'Agence Universitaire pour la
Francophonie (AUF)

- du Service de Coopération et d'Action Culturelle (SCAC) - Ambassade de France au Maroc

- de l'Agence Française de Développement

- du service de la Recherche de l'Université Lumière Lyon 2

Table des matières

Introduction.....	1
Chapitre 1. Impacts macroéconomiques de l'ouverture	3
Chapitre 2. Les enjeux structurels et industriels de la libéralisatio	10
Chapitre III. Les dimensions et les enjeux monétaires et financiers de la libéralisation, spécialement dans le secteur des services	22
Chapitre IV. La libéralisation commerciale et les aspects sociaux du développement	28
Chapitre V. Protection de l'environnement et libéralisation	39
Conclusions et perspectives	45
ANNEXE I	47

Introduction Générale

La globalisation est-elle un atout ou une entrave à la croissance économique des pays en développement ? L'ouverture de ces pays au commerce international accélère-t-elle leur développement ou fragilise-t-elle leur économie dans le contexte du grand chambardement en cours à l'échelle de la planète ? Une des ambitions du colloque était d'apporter des éléments de réponse à ces questions et d'éclairer les choix politiques qui leur sont liés, dans le cadre des pays du Maghreb et du Proche-Orient.

Le thème du colloque, comme celui, plus généralement de notre action de recherche en réseau trouve son origine dans le constat suivant. Jusqu'à ces dernières années, il était communément admis que la libéralisation des échanges est favorable à la croissance et au développement économique, au point que cette idée avait acquis quasiment le statut d'un fait stylisé, légitimant les politiques de libéralisation engagées dans la plupart des pays du monde et spécialement dans les « pays du Sud ». En effet, depuis quelques années, les pays du Maghreb et du Proche Orient ont opté en faveur d'une stratégie de libéralisation commerciale. La plupart des pays de la région ont accédé au GATT puis à l'OMC (1970 pour l'Égypte, 1987 pour le Maroc, 1990 pour la Tunisie...). Simultanément, ces pays ont développé un réseau de relations de partenariat et d'accords de libre-échange aussi bien dans un cadre multilatéral, régional et bilatéral, tant avec les pays développés qu'avec d'autres pays en développement de la région ; Ce consensus sur les effets bénéfiques de l'ouverture internationale s'est effrité suite à la publication par Dani Rodrik et Francisco Rodriguez d'un article retentissant¹ qui a complètement renouvelé le débat.

Cet article majeur a suscité d'importants travaux et de nouvelles recherches sur l'une des questions les plus fondamentales de l'histoire de la pensée économique et dont on considérait qu'elle était définitivement close². En réalité, le bilan qu'il est possible de dresser aujourd'hui montre que la libéralisation produit des effets beaucoup plus nuancés que ceux énoncés par le « consensus de Washington »³ et ce, non seulement quant à la capacité de la libéralisation à impulser la croissance et le développement, mais également quant à son aptitude à promouvoir un développement durable, c'est-à-dire socialement acceptable, économiquement réalisable et écologiquement respectueux de l'environnement.

L'objectif du colloque est de tenter d'évaluer les effets des politiques d'ouverture et de libéralisation

1 Dani Rodrik et Francisco Rodriguez (1999), 'Trade policy and economic growth: A sceptic's guide to the cross national evidence', Working paper 7081, National Bureau of Economic Research, April.

2 Srinivasan T. N. et Bhagwati J., Outward-orientation and development: Are revisionist right, Economic growth Centre Discussion Paper, n°806, New Haven, CT, Yale University, September 1999

3 Hakim Ben Hammouda, Mustapha Sadni Jallab, 'Trade Liberalisation and Development, Lessons for Africa', Journal of World Investment and Trade, forthcoming;

L. Abdelmalki et R. Sandretto: Les effets contrastés des mesures de libéralisation. Les Cahiers français. La Documentation française, n° 325, mars-avril 2005.

engagées dans cette région du monde et d'en révéler les logiques sous-jacentes. Au-delà des effets strictement économiques, ce colloque s'assigne comme objectif d'appréhender les conséquences sociales et environnementales de l'ouverture commerciale. La comparaison, pour chaque pays, des différents accords de libéralisation dans lesquels il s'est engagé devrait permettre de progresser dans cette direction. Le point focal de nos interrogations est le suivant : l'ouverture économique est-elle de nature à résorber les déficits accumulés par les pays de la zone en matière économique (leur incapacité à créer de la richesse à hauteur des besoins de la population), en matière sociale (carences en matière de développement humain), en matière environnementale (la dégradation de la nature et la dilapidation des ressources par une industrialisation non maîtrisée) ?

Les pages qui suivent fournissent une indication détaillée des objectifs et des principaux résultats des travaux réalisés à l'occasion du colloque. Ceux-ci ont été regroupés en 5 chapitres :

I. L'analyse des impacts macroéconomiques de l'ouverture

II. Les enjeux industriels et structurels de la libéralisation

III. Les dimensions et les enjeux monétaires et financiers de la libéralisation, spécialement dans le secteur des services

IV. Libéralisation commerciale, les aspects sociaux du développement
V. Protection de l'environnement et libéralisation

Ces 5 chapitres sont suivis d'un bilan global et d'une présentation des perspectives de recherche pour l'année prochaine.

Est enfin présentée en annexes la liste des contributions réalisées dans le cadre du présent programme⁴.

⁴ Dans les pages qui suivent, les numéros entre crochets, renvoient à cette liste.

Chapitre 1. Impacts macroéconomiques de l'ouverture

Travaux concernés : [1], [2], [3], [4], [5], [6], [7], [12], [13], [14]

L'analyse des effets macroéconomiques des politiques de libéralisation a fait l'objet d'une multitude de publications au cours des dernières décennies. Cette question a connu depuis le milieu quelques années un regain d'intérêt qui a accompagné l'explosion des mouvements internationaux de capitaux et le ralliement d'un nombre de plus en plus important de pays émergents et en voie de développement à des stratégies de libéralisation et d'extraversion. Cette ouverture s'est opérée tant au niveau du commerce international qu'à celui des investissements internationaux. Le bilan de ces expériences de libéralisation est assez contrasté⁵.

Les recherches effectuées dans le cadre de cette première thématique du présent programme visaient à appréhender les impacts macroéconomiques de l'ouverture commerciale des pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée (PSEM)⁶ et en particulier sur la croissance économique et sur l'intensification effective et potentielle des flux commerciaux au sein de cette région.

Trois axes ont été privilégiés :

- 1 : Les impacts des IDE sur la productivité et sur la croissance économique
- 2 : Libéralisation commerciale et cycles de croissance
- 3 : Évaluation des effets de l'ouverture sur le commerce.

I.1. Les impacts des IDE sur la productivité et la croissance économique

Ce premier thème a donné lieu à deux contributions complémentaires.

I.1.1. En premier lieu, Sadni-Jallab, Monnet Gbakou et René Sandretto ont présenté une étude sous le titre « Investissement direct étranger, instabilité macroéconomique et croissance économique ». L'étude vise à analyser l'influence possible des flux d'investissements directs étrangers (IDE) sur la croissance

5 Sur ce point, cf. L. Abdelmalki et R. Sandretto (2005), « Les effets contrastés de la libéralisation des échanges ». Cahiers français, n° 325, la Documentation française.

6 Dans le cadre de ce rapport, nous désignerons systématiquement par pays PSEM (pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée), les pays couverts par ce programme de recherche, quelle que soit l'appellation utilisée par chaque auteur individuellement.

économique dans les PSEM. Au cours de ces dernières années, la relation entre IDE et croissance économique dans les pays en développement a été abondamment étudiée dans la littérature économique. Cependant, l'idée selon laquelle les IDE stimulent la croissance économique ne fait pas l'objet d'un consensus parmi les économistes. En vue d'établir empiriquement cette relation dans le cas des PSEM, cette étude utilise un modèle économétrique dynamique sur des observations par pays au cours de la période 1970-2005. Pour accroître l'efficacité des estimations économétriques, les auteurs utilisent les estimateurs de la méthode des moments généralisés (MMG) en « différence » et en « system ». Ils utilisent également l'estimateur des doubles moindres carrés pour vérifier la sensibilité de leur résultat aux estimateurs MMG. Leurs résultats principaux peuvent être résumés en trois points :

- (i) il n'y a pas d'impact indépendant des IDE sur la croissance économique ;
- (ii) il n'y a pas d'effet des IDE sur la croissance économique qui dépend du degré d'ouverture commerciale ou du niveau du revenu par habitant ;
- (iii) il y a un effet positif des IDE sur la croissance économique qui dépend de la stabilité macroéconomique. Sous l'hypothèse que la stabilité macroéconomique est approximativement le changement annuel des prix aux consommateurs (en pourcentage), l'étude montre qu'en dessous de 15 % de changement des prix aux consommateurs, les IDE ont un effet positif sur la croissance économique. Certes la valeur de ce seuil peut varier selon la méthode d'estimation utilisée. Le seuil est plus sévère si nous utilisons une estimation double moindres carrés (DMC), mais l'essentiel de la conclusion demeure : l'impact des IDE sur la croissance des PSEM est conditionné par la stabilité macroéconomique. Ce dernier résultat a une implication économique majeure : pour obtenir un impact positif des IDE, les PSEM doivent d'abord établir un environnement macroéconomique stable, en particulier ils doivent conduire des politiques économiques de stabilisation des prix.

1.1.2. En second lieu, Jamal Bouoiyour, El Mouhoub Mouhoud et Hicham Hanchane ont présenté une étude intitulée « Investissements directs étrangers et productivité : quelles interactions dans le cas des pays du Maghreb et du Proche Orient ? ». L'objectif de cette étude est de tester l'existence d'une relation entre les flux d'IDE et la productivité, dans le cas des PSEM sur la période 1960-2004. Les auteurs commencent par estimer une équation de croissance sur un ensemble de 63 pays en développement, puis par retirer de cette régression l'effet individuel relatif au pays (proxy de la productivité). Cet effet individuel estimé est ensuite régressé sur le capital humain, les IDE et d'autres variables.

Leurs résultats indiquent que les IDE n'affectent pas la productivité. En d'autres mots, les effets induits des IDE ne se produisent pas. En revanche, le capital humain affecte la productivité de façon positive et significative pour ces 63 pays en développement. Par contre, lorsque les auteurs restreignent l'échantillon uniquement aux PSEM, ils trouvent que les effets de débordements des IDE semblent se

produire effectivement. L'effet positif du capital humain sur la productivité est également confirmé. La confrontation de ces deux premiers travaux [1] et [2], aux résultats apparemment divergents – encore qu'ils ne portent pas exactement sur la même problématique (effets des IDE respectivement sur la croissance et sur la productivité) est illustrative des conclusions contrastées et du manque de consensus sur les effets des IDE qui se dégage de la littérature.

En revanche, ils convergent vers une position intermédiaire entre les vues optimistes (Rappaport, 2000) et les vues pessimistes (Aitken et Harrison, 1999 ; Haddad et Harrison, 1993 ou encore Mansfield and Romeo, 1980) pour privilégier une thèse intermédiaire selon laquelle, les effets bénéfiques des IDE sont liés à l'existence d'un « environnement favorable » et d'une capacité d'absorption du type : existence d'une dotation initiale en capital humain, ouverture commerciale du pays, existence d'un marché financier suffisamment développé, etc. Nos conclusions soulignent – dans le cas des PSEM- le rôle plus particulier de la stabilité macroéconomique et du capital humain.

I.2. Libéralisation commerciale et cycles de croissance

Trois contributions ont été réalisées sur cette problématique.

I.2.1. L'étude de Samir Abdelhafidh et Samira Haddou intitulée « Libéralisation commerciale, intensité du commerce, et synchronisation des cycles économiques dans les pays du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord ». L'objectif de cette étude est d'examiner les liens empiriques entre libéralisation commerciale, intensité du commerce bilatéral et synchronisation des cycles économiques des PSEM avec les cycles des États-Unis, du Japon et de l'Union Européenne. Le choix de ces trois pays repose sur le fait que d'une part, ils totalisent plus de 60 % du commerce international des pays de l'échantillon de l'étude ; d'autre part, les auteurs cherchent à déduire des conclusions relatives aux politiques de change de ces trois pays. À partir d'un modèle de panel à effets fixes et sur la base des enseignements de la théorie des zones monétaires, les auteurs déduisent les implications de l'intensité du commerce et de la libéralisation commerciale sur les politiques de change :

- (i) l'intensité du commerce renforce, à des degrés différents, l'option d'ancrage des monnaies des PSEM avec les monnaies des trois partenaires commerciaux ; cette option est plus forte avec les monnaies des pays de l'UE, en particulier l'Euro et dans une moindre mesure la Livre Sterling ;
- (ii) ces options se trouvent plus fortement justifiées pour les PSEM engagés dans des accords de libre échange ; plus précisément, l'option d'un ancrage au Dollar américain se trouve consolidée pour Israël depuis 1985, date de la signature de son accord de libre échange avec les États-Unis, et par rapport aux autres pays de l'échantillon ; avec les monnaies des pays de l'UE, l'option est la plus forte pour les pays dont les accords de libre échange issus du processus de Barcelone sont entrés en vigueur ; il s'agit pour la période considérée (1974-2003), d'Israël, du Maroc, de la Tunisie et de la Turquie ;

- (iii) l'adhésion à l'OMC renforce l'option d'un ancrage au Yen japonais et aux monnaies des pays de l'UE ; elle affaiblit l'option d'ancrage au dollar américain ;
- (iv) pour les pays ayant transité d'économies fermées vers des économies ouvertes selon l'indicateur de Sachs et Warner, l'option d'ancrage de leurs monnaies au Yen japonais et au Dollar américain se trouve affaiblie ; c'est le cas de l'Algérie, de l'Égypte, d'Israël, de la Tunisie et de la Turquie.

I.2.2. Sous le titre «Accord de libre échange et synchronisation des cycles économiques : cas de la Tunisie et de l'UE» ? Nabil Alimi vise à analyser la relation entre les cycles économiques de trois pays européens (Allemagne, France, Italie) et celui de l'économie tunisienne. L'objectif est d'étudier l'effet de l'accord de libre échange (entre la Tunisie et l'UE) dans cette relation. À partir d'une analyse descriptive des caractéristiques de l'économie tunisienne, l'auteur établit que les échanges commerciaux représentent une part très importante dans le PIB de la Tunisie et leurs composantes cycliques sont fortement corrélées avec celle du PIB.

Ce constat amène l'auteur à supposer que toute cause (par exemple, l'Accord de Libre Échange, ALE) pouvant affecter l'intensité des échanges commerciaux de la Tunisie ou leur structure aura subéquemment des effets sur le cycle économique tunisien. Par la suite, l'auteur cherche à vérifier cette hypothèse en ayant recours à une analyse descriptive et une analyse économétrique. Les résultats indiquent que l'ALE n'a pas permis d'augmenter de façon significative l'intensité des échanges entre les économies, cependant il a garanti une amélioration de la synchronisation des cycles économiques par l'intensification des échanges des biens d'équipement, et essentiellement l'accroissement des importations tunisiennes de ces biens.

I.2.3. Dans une communication intitulée « Comment la croissance économique réagit-elle aux flux d'investissements directs étrangers et à la libéralisation commerciale au Maroc ? Approches analytiques et empiriques », Brahim Mansouri s'efforce d'analyser si une interaction entre les flux d'IDE et la libéralisation commerciale peut expliquer une accélération de la croissance, particulièrement au Maroc. L'auteur utilise un modèle à correction d'erreur et montre que les flux d'IDE accélèrent la croissance économique quand ces flux sont accompagnés d'une libéralisation commerciale. Ce résultat permet à l'auteur de déduire des implications de politiques économiques importantes pour le Maroc. Pour bénéficier des effets positifs des IDE sur la croissance, le Maroc doit continuer à libéraliser ses transactions internationales. Au sein du cadre de la zone de libre échange euro-marocain à l'horizon 2010 et celui de la zone de libre échange signée avec les États-Unis, l'auteur suggère que les flux d'IDE pourraient contribuer à accélérer la croissance économique, notamment dans le long terme.

I.3. Évaluation des effets de l'ouverture sur le commerce

Les travaux effectués sur cette question visaient à évaluer les effets des accords d'intégration régionale à l'aide d'une approche d'économie géographique en utilisant des modèles de gravité ou d'économétrie spatiale.

Depuis les travaux précurseurs réalisés simultanément par J. Tinbergen (1962) et P. Pöyhönen (1963) puis prolongés par H. Linnemann (1966), les modèles de gravité, sont de plus en plus utilisés par les analystes du commerce international. Ces modèles expliquent bien en effet les flux d'échange bilatéraux, positivement par l'importance de la taille des économies partenaires, et négativement par la distance géographique les séparant. Cette distance est généralement retenue comme *proxy* des coûts de transport.

Les modèles de gravité constituent aussi un moyen privilégié d'évaluation des effets des accords régionaux sur le commerce.

Dans ce quatrième atelier de recherche, trois contributions ont été consacrées à l'étude de ces effets. Ces trois textes permettent d'enrichir le modèle théorique de base tout en explorant les méthodes d'évaluation des créations et des détournements de commerce. Ils adoptent une approche empirique du type données de panel qui tient compte du caractère hétérogène des individus étudiés (effets spécifiques).

I.3.1. Le travail présenté par Karima Ben Slimane et Mohamed Ayadi (intitulé : « Estimations du potentiel de commerce dans la zone méditerranéenne en présence d'accords de commerce : approches par l'économétrie spatiale ») tend à évaluer le potentiel de commerce dans la zone Méditerranée en vue de voir s'il existe un potentiel d'expansion des échanges à exploiter par les pays signataires suite à l'adoption de l'accord d'Agadir. Ces potentiels sont calculés en faisant la différence entre les volumes d'échanges prédits par le modèle de gravité et les volumes observés.

Ce type d'étude a déjà été réalisé sur d'autres zones d'intégration régionale ou sur l'Afrique du Nord (L. Achy, 2006). Plus qu'une nouvelle estimation, les auteurs complètent le modèle de gravité en y intégrant les techniques d'économétrie spatiale (modèle spatio-gravitaire). Afin de s'assurer que leurs résultats sont indépendants de l'estimateur utilisé, les auteurs utilisent le modèle à effets aléatoires et le modèle between ainsi qu'une spécification des effets aléatoires avec auto-corrélation temporelle d'ordre 1.

Le constat de départ des auteurs est le suivant : les observations de toute variable associée à un lieu géographique donné peuvent être affectées par les observations du voisinage. Il existe donc un biais d'auto-corrélation spatiale. Pour le corriger, le travail valorise la méthode gravitaire traditionnelle en introduisant une matrice de poids dans l'équation de gravité.

Leurs résultats obtenus varient sensiblement selon la méthode d'estimation utilisée. Toutefois, les auteurs montrent que la correction du problème d'autocorrélation spatiale qu'ils effectuent améliore la qualité prédictive. Comparativement, la méthode d'évaluation standard tend à surévaluer la valeur des

exportations et donc à sous estimer le potentiel de commerce des pays du pourtour méditerranéen. Par contraste, les estimations des auteurs montrent que pour les pays signataires de l'accord d'Agadir, il existe un potentiel non négligeable de commerce entre eux (sauf le cas du Maroc avec la Tunisie).

I.3.2. Le travail de Javad Abedini et Nicolas Péridy (« La grande zone arabe de libre échange (GAFTA) : une estimation des effets de commerce ») représente une première évaluation ex-post des effets de commerce de l'accord GAFTA. Afin d'atteindre leur objectif, les auteurs commencent par dériver un modèle théorique à partir des nouveaux développements du modèle de gravité, notamment l'impact des coûts fixes et des perspectives, les effets prix et les effets de coûts du commerce bilatéral. Le modèle est ensuite estimé respectivement pour 15 pays membres du GAFTA, six autres pays de l'accord GAFTA et 35 autres pays de référence, sur la période 1988-2005. Les auteurs utilisent plusieurs estimateurs pour s'assurer de la fiabilité de leurs résultats (modèle à effets fixes transformés, le modèle de Hausman et Taylor et le modèle MMG dynamique).

- **D'un point de vue théorique**, les résultats des estimations des auteurs indiquent le rôle important des déterminants traditionnels (PIB et la distance), mais aussi celui des nouveaux déterminants du commerce international (notamment les effets de frontières, de coûts fixes et de perspectives). Par rapport à la littérature existante, ce travail met pour la première fois en évidence l'influence de la variable de *coût moyen d'échange actualisé* dans la détermination des flux de commerce bilatéraux.

- **D'un point de vue empirique**, les auteurs observent que la programmation du démantèlement tarifaire qui a démarré en 1997 est bien respectée, ce qui tranche avec d'autres accords qualifiés de « coquille vide » comme l'UMA (Union du Maghreb arabe) dans son volet commercial.

Globalement, l'accord GAFTA a des effets de commerce significatifs. Le calcul de la création de commerce brute montre que le commerce régional a augmenté significativement depuis que l'accord GAFTA a été mis en œuvre : la mise en œuvre de cet accord permet un supplément de commerce intra-zone de 16 à 24 % supérieur au commerce qui prévaudrait sans accord. Il existe donc une intégration intra-GAFTA effective : le taux de croissance du commerce intra-zone est à la fois supérieur à celui du commerce extra-zone et à celui du commerce mondial.

Sur la base de ces résultats, les auteurs suggèrent que l'accord GAFTA devrait s'intensifier et s'étendre à d'autres pays arabes. En effet, une forte intégration donnerait l'opportunité de consolider et de renforcer les gains courants. Une large intégration (avec les six autres pays arabes qui sont toujours en dehors de l'accord GAFTA) pourrait aider les futurs membres dans leur processus de développement à travers le commerce (avec leurs partenaires).

I.3.3. La contribution de Jérôme Trotignon (« L'impact des accords de libre-commerce entre pays latino-américains. Les enseignements du modèle de gravité en données de panel »), ne porte pas sur les PSEM, mais sur l'Amérique latine. Sa visée est principalement comparative.

L'étude repose sur un modèle de gravité associé à une batterie de 3 variables *dummy* régionales par accord étudié. La première *dummy* teste les effets d'un accord sur les échanges intra-zone, les deux autres mesurant son impact sur les exportations et sur les importations extra-zone. Cette méthode initiée par M. Endoh (1999) et I. Soloaga et L. Winters (2001), et que l'auteur applique pour la première fois au commerce intra-latino américain, permet de dégager les créations et détournements d'échange. Contrairement aux évaluations traditionnelles effectuées dans la lignée de J. Viner (1950), des créations / détournements d'importations et/ou d'exportations peuvent être mis en évidence. De plus, chaque regroupement régional est caractérisé comme créateur (*building block*) ou destructeur (*stumbling block*) net de commerce. Appliquée ici à la seule Amérique latine, cette méthode se révèle utile pour éclairer le débat « régionalisation *versus* globalisation ».

Les résultats indiquent que le Mercosur, la Communauté andine, le Groupe des 3, et les Zones de libre-échange Chili-Mexique et Bolivie-Mexique génèrent des créations de commerce non seulement en intra-zone mais aussi en extra-zone. Ils représentent donc tous des *building blocks* pour l'Amérique latine. Cet effet d'entraînement de la régionalisation sur l'ensemble du commerce du sous-continent constitue un encouragement à approfondir l'intégration sud-américaine avant de créer la ZLEA (zone de libre-échange des Amériques), de façon à exploiter préalablement des effets dynamiques aux vertus compétitives. La relance du processus de régionalisation des années 90 exerce ainsi un effet d'entraînement sur l'ensemble du sous-continent. Ce résultat encourage à créer une zone de libre échange sud-américaine qui précéderait une exposition à la concurrence nord-américaine dans la zone de libre échange des Amériques.

La comparaison entre la GAFTA et le Mercosur livre quelques enseignements en ce qui concerne la question de l'intégration Sud-Sud. Contrairement aux échanges intra-Mercosur, les échanges intra-GAFTA ne mobilisent encore que très peu d'échanges intrabranche porteurs d'une industrialisation réciproque. Cependant, les coefficients trouvés dans les modèles témoignent des effets positifs de la régionalisation sur le commerce au sein des espaces méditerranéens et latino-américains. À côté de leurs apports théoriques et économétriques, les contributions évoquées constituent donc un appel à approfondir l'intégration Sud-Sud.

Chapitre 2. Les enjeux structurels et industriels de la libéralisation

Travaux concernés : [8], [9], [10], [11], [15], [16], [17], [18]

Les recherches réalisées dans le cadre de la présente thématique se situent fort logiquement à la jonction de deux disciplines.

D'un côté, l'économie internationale qui a, au cours des vingt dernières années, largement étudié la question de la libéralisation commerciale, ses enjeux et ses effets. On le sait, une frange essentielle des travaux disponibles plaide en faveur de l'ouverture, faisant de cette dernière l'une des conditions impératives de la croissance économique et de l'amélioration des populations, y compris dans la perspective des pays en développement. Ce constat est illustré empiriquement par de nombreuses modélisations qui ne diffèrent que par l'ampleur des effets quantifiés de l'ouverture. Très souvent, quand de tels effets ne sont pas observés, les auteurs inclinent à en imputer les raisons explicatives à des défauts de structures ou à l'impréparation des politiques publiques des pays concernés qui se trouvent alors exposés aux chocs de l'ouverture.

D'un autre côté, l'économie industrielle dont les principaux représentants, ceux en particulier qui revendiquent une appartenance au champ de « l'économie industrielle du développement » montrent de façon aussi unanime que les pays qui tirent les meilleurs bénéfices de l'ouverture sont ceux qui disposent de tissus industriels capables de réagir aux retournements et aux transformations de la demande mondiale et d'encaisser les effets de la concurrence que cette dernière porte sur les prix ou l'offre de produits. Ici, c'est donc la structure et la qualité des activités industrielles, en amont des marchés, qui apparaissent comme les garants d'une intégration internationale réussie.

Ce double éclairage, largement illustré dans les travaux réalisés dans le présent programme, permet d'expliquer la lenteur à se manifester des résultats du partenariat commercial et la faible portée des actions de coopération industrielle entre l'UE et les PSEM. Ce qui est en cause, c'est d'abord le différentiel d'épaisseur des Systèmes Nationaux d'Innovation (SNI) européens et méditerranéens et donc, dans le cas de ces derniers, un défaut de comportements, de structures et d'institutions aptes à créer des possibilités réelles d'apprentissage à partir du « contact » entre les deux ensembles.

Deux groupes de contributions ont été consacrés aux enjeux industriels et structurels de la libéralisation commerciale. Le premier a porté sur les aspects structurels de la libéralisation commerciale. Le second a concerné plus particulièrement les enjeux industriels et commerciaux du partenariat euro-méditerranéen.

II.1. Enjeux structurels de la libéralisation

Ce thème a été couvert par quatre contributions. L'originalité du panel tient à la variété des illustrations sectorielles proposées (secteur manufacturier, secteur bancaire, agriculture). Mais, on note la volonté

des auteurs de dépasser ces clivages sectoriels pour montrer comment les économies du sud, envisagées comme des ensembles, réagissent difficilement aux pressions de l'ouverture dans le cadre du partenariat euro-méditerranéen. Deux aspects en particulier sont mis en exergue qui montrent les risques pour les économies des PSEM d'une confrontation frontale avec celles de l'UE : d'une part, un défaut d'institutions efficaces capables d'assurer une fonction d'encadrement des firmes et des industries et, d'autre part, un retard dans l'émergence de spécialisations pertinentes sans lesquelles ces pays ne peuvent prétendre aux exigences de normes que leurs partenaires de l'UE leur imposent comme condition de l'ouverture.

.II.1.1. La première contribution a été réalisée par Faruk Ulgen (« Réformes de libéralisation et Transformations institutionnelles : l'exemple de la Turquie ») [8]. L'auteur s'y interroge sur la pertinence des modalités de transformation structurelle des économies émergentes en économies de marché. L'analyse se réfère à l'évolution du système bancaire turc depuis les premières réformes de libéralisation du début des années 1980. La portée des réformes est évaluée relativement aux capacités d'adaptation des structures économiques au processus de transition. Le rôle primordial de l'infrastructure institutionnelle dans le fonctionnement de l'économie est particulièrement mis en avant.

Après avoir présenté les fondements théoriques du rôle des institutions dans l'économie, le travail proposé confronte deux visions alternatives devenues désormais classiques en économie de la transition : la thérapie de choc et l'approche graduelle. L'analyse est étendue aux principales transformations réalisées dans le système bancaire turc et aux difficultés macroéconomiques observées au cours de la période récente.

En effet, le secteur bancaire et financier a été l'un des premiers domaines dans lesquels ces transformations ont été mises en œuvre. Toutefois, les politiques de libéralisation suivies depuis le début des années quatre-vingt ont abouti à des résultats mitigés remettant en question la pertinence et la cohérence des programmes d'ajustement appliqués tant en ce qui concerne leur vitesse d'application qu'en ce qui concerne les domaines dans lesquels elles sont mises en œuvre. La portée de ces politiques est évaluée désormais par rapport aux capacités d'adaptation des structures économiques émergentes dans la transition vers une économie de marché et le rôle primordial de l'infrastructure institutionnelle dans le fonctionnement efficace de l'économie est mis en avant.

La Turquie a été l'un des premiers pays émergents à procéder aux réformes de libéralisation en faisant le choix d'une thérapie de choc et en procédant à la libéralisation de son compte du capital à partir du milieu des années quatre-vingt. Depuis 1980, la succession des périodes de forte croissance et des périodes de crises bancaires traduit les difficultés de réaliser des transformations structurelles stabilisantes. À la fois l'ampleur des réformes et les fortes instabilités observées depuis lors font de l'économie turque un cas d'analyse privilégié du choix et de l'application des réformes de transition.

La principale leçon des vingt-cinq dernières années est que la transition rend nécessaires des adaptations dans/des institutions, lesquelles constituent le cadre dans lequel l'organisation des marchés et les comportements des agents économiques peuvent se révéler cohérents à l'égard des critères de fonctionnement efficace des économies. Les institutions déterminent les règles de comportement et constituent des repères déterminants pour les anticipations des agents. Le système de coordination par le

marché ne peut être cohérent que si des institutions appropriées sont créées dans l'objectif de permettre aux économies d'obtenir les avantages attendus des relations de marché. La pertinence de cette affirmation est évaluée dans ce travail en considérant la trajectoire de libéralisation du système bancaire et financier turc depuis 25 dernières années.

Dans un premier temps, une myopie au désastre a imprégné les comportements bancaires sous la pression concurrentielle des marchés nouvellement ouverts. Avec la déréglementation, les banques ont accru leur implication dans des opérations spéculatives en orientant souvent vers le très court terme leurs engagements qui se révèlent mal équilibrés tant du point de vue de leur échéance que du point de vue de leur libellé. Elles privilégient les opérations de transformation des financements obtenus en devises auprès des institutions étrangères en des placements en monnaie nationale dans la dette publique aux dépens du financement de l'activité économique intérieure. Ces évolutions s'accompagnent, durant toute la période de transition, des crises bancaires récurrentes (1982-84, 1994) dont le point culminant est observé lors de la double crise bancaire et de change de novembre 2000 et de février 2001. Cette endémie des crises turques révèle que la réussite des réformes dépend avant tout des conditions requises pour le développement du système bancaire et des mécanismes d'encadrement réglementaire devant accompagner chaque étape de la libéralisation.

Aujourd'hui, l'ouverture commerciale qui a accompagné les réformes du marché de capitaux a permis à l'économie de s'insérer plus activement dans l'économie internationale : le volume des échanges extérieurs a été multiplié par plus de trois sur les cinq dernières années. Mais, elle ne semble pas avoir été accompagnée par un meilleur équilibre de la balance de paiements. En outre, les résultats décevants obtenus sur le plan social renforcent en permanence le sentiment ambigu sur le bien-fondé des choix antérieurs. L'évolution de l'économie à moyen terme reste tributaire de la récurrence des instabilités économiques, comme l'a montré le regain d'inflation observé après les fluctuations sur les marchés mondiaux au printemps 2006. À la fois par sa dimension et en raison de sa proximité, l'économie turque est susceptible d'affecter la stabilité des économies de toute la zone méditerranéenne dont une bonne partie se trouve seulement à l'amorce d'une phase de transition vers une économie de marché.

II.1.2. La deuxième contribution, celle de Mohamed Boussetta [9] s'intitule « Intégration régionale Sud-Sud, libéralisation commerciale et Zone de Libre Échange Quadripartite : fondements, implications et enjeux »).

Mohamed Boussetta rappelle que, dès 1950, la question de l'intégration régionale avait fait l'objet de nombreuses analyses économiques et a suscité un intérêt marqué de la part des économistes et des décideurs politiques. Une large unanimité a pu exister autour de la croyance selon laquelle la mise en place d'une zone régionale de libre-échange est susceptible d'augmenter le bien-être des pays qui l'intègrent lorsque la demande d'importation est élastique, le niveau du droit de douane initial est élevé et la différence entre les coûts de production du partenaire et du reste du monde est faible. Aujourd'hui, de nouveau, la régionalisation des échanges est posée comme opportunité aussi bien pour les pays développés que pour les pays en développement. Pour certains auteurs, même si les arrangements d'une intégration régionale sont parfois conduits principalement par des soucis non reliés au champ économique, ils ont pourtant de

grandes implications économiques aussi bien pour les pays membres que pour les pays non-membres.

Il apparaît aujourd'hui que la juxtaposition d'accords Nord-Sud ne peut suffire à l'avènement d'un espace économique régional cohérent et dynamique. Pour pouvoir exploiter leur potentiel commercial, les pays du sud doivent renforcer les échanges commerciaux entre eux. Un approfondissement de l'intégration horizontale de ces pays apparaît de plus en plus comme un enjeu crucial. Dans cette perspective, la signature d'accords Sud/Sud comme celui d'Agadir du 25 février 2004 peut marquer une étape essentielle et décisive dans la progression de l'intégration entre les quatre pays signataires que sont : le Maroc, la Tunisie, l'Égypte et la Jordanie.

L'instauration d'une zone de libre-échange (ZLE) entre les quatre pays signataires de l'accord d'Agadir ne leur permettra sans doute pas de tirer de grands profits d'une telle intégration car celle-ci est fondée essentiellement sur les perspectives d'amélioration des échanges commerciaux finaux. En effet, les pays de la région ne produisent pas des inputs intermédiaires qui sont nécessaires pour satisfaire les besoins mutuels en terme d'industrialisation. Ils ne sont non plus intégrés dans le système global des chaînes de production dans lequel ils peuvent être ordonnés et complémentaires entre eux pour importer et développer des composantes pour la réexportation et l'assemblage final.

Les résultats des simulations économétriques réalisées montrent qu'il n'existe pas, au sein de la zone, de pays leader susceptible de contribuer au rapprochement des activités des pays partenaires. En effet, les quatre pays de la ZLE présentent quasiment un même niveau de développement économique ainsi que des similarités dans leurs structures de production et de commerce. Cela suggère que la réussite de cette coopération Sud/Sud devrait se faire en parallèle avec une coopération Nord/Sud. L'intégration Nord-Sud amènerait ainsi un processus de convergence, ce qui renforce l'intérêt pour ces pays à nouer des relations commerciales avec des pays développés, en particulier avec l'UE en raison de sa proximité et ses échanges déjà importants dans la zone.

II.1.3. La troisième contribution est due à Najib Aksbi, Noureddine El-Aoufi et Driss Benatya [10] (« Les implications structurelles de la libéralisation sur l'agriculture et le développement au Maroc »).

Pour ces auteurs, le Maroc a confirmé l'option de l'ouverture de son économie, amorcée dès son indépendance en 1956, en adhérant au GATT en 1987 et en s'associant au processus Euro-Med dès son début en 1996. Le Maroc a aussi mis en place plusieurs programmes d'ajustement structurels, négociés avec le FMI, dans les années 1980 et 1990. Dans un tel contexte macroéconomique, la trajectoire de l'agriculture marocaine n'a pas été particulièrement favorable et sa contribution à la croissance a même été jugée décevante. Après avoir vu sa part dans le PIB baisser de plus de 30 % à près de 15 % durant les vingt premières années de l'indépendance, le secteur agricole s'est par la suite surtout illustré par un rythme de croissance à la fois faible et instable pour lui permettre de réaliser le saut qualitatif que chacun attendait.

C'est ainsi que, alors que la productivité est restée médiocre, la production par tête a souvent baissé,

notamment pour les principaux produits alimentaires de base. Si un sous-secteur agro-exportateur, focalisé sur certains fruits et légumes (agrumes, melon, fraises, légumes primeurs), a certes connu un essor appréciable, la dépendance alimentaire du pays à l'égard de denrées alimentaires vitales (céréales, sucres, huiles comestibles...) a pris des proportions inconnues dans le passé.

La situation ainsi décrite rejaillit sur le monde rural dans son ensemble. Comme l'agriculture, celui-ci pâtit de multiples maux qui sont autant de contraintes qui entravent son développement : manque d'infrastructures, carences des structures foncières, faible qualité des ressources humaines, manque de ressources financières.

Cette situation est indissociable des politiques publiques mises en œuvre sur la période dont le défaut commun a toujours été d'éviter les réformes fondamentales, de nature structurelle, à commencer par celles qui concernent la question foncière, l'organisation des agriculteurs, ou la valorisation de la production et des conditions de son écoulement.

Trois phases principales ont été identifiées dans cette trajectoire cinquantenaire des politiques agricoles et de développement rural : i) celle de la « politique des barrages » (1965-1985), portée par un projet de modernisation sélectif, fortement marquée par une intervention massive de l'État, mais focalisée sur des espaces et des productions limités ; ii) celle de la « politique d'ajustement structurel » (1985-1993), déterminée avant tout par les objectifs de désengagement de l'État, de dérégulation des filières et de libéralisation des échanges intérieurs et extérieurs ; iii) et celle enfin, toujours en cours, d'un foisonnement de « stratégies » restées à l'état latent, d'une multiplication d'accords de libre-échange, et d'une ultime quête de « mise à niveau » d'une agriculture désormais acculée à relever le défi de l'ouverture.

La politique d'ajustement puis de libéralisation des échanges, engagée durant les années 1980, a changé de paradigme au niveau économique : à la toute puissance de l'État, elle a cherché à substituer la logique du marché et de l'initiative privée. Mais, sur le plan de la gouvernance, elle a perpétué le même esprit et les mêmes pratiques. Cette politique n'a pas cherché à associer la population concernée à ses orientations ni à sa mise en œuvre. De surcroît, elle s'est révélée encore plus « élitiste » et plus inégalitaire, générant enrichissement pour une minorité et appauvrissement pour la majorité. S'il est vrai qu'un effort en vue de l'équipement du monde rural en infrastructures de base est entamé depuis une dizaine d'années, force est de constater que la démarche reste purement « techniciste ». C'est cette « mal gouvernance » qui devient elle-même un obstacle au développement du « modèle libéral » que l'on cherche à promouvoir. Comment prôner le libéralisme sur le terrain de l'économie et maintenir sur le plan politique des pratiques de gouvernance d'un autre âge ?

II.1.4. Nathalie Roux et Sandra Palmero [11], dans une communication intitulée : « Les spécialisations des Pays Partenaires Méditerranéens : quel modèle d'ancrage à l'UE ? » nous rappellent d'emblée, et à juste titre, que les liens entre le commerce international et la sécurité sont bien connus depuis longtemps puisque Montesquieu, déjà, remarquait que là où il y avait du commerce, les relations entre les hommes étaient apaisées. La création du Marché commun relève de ce principe et a été guidée par la croyance

de ses fondateurs, selon laquelle une communauté de nations se construit avec le ciment du commerce, l'échange conduisant à la croissance qui réduit la pauvreté, facilite l'intégration régionale et surtout développe la stabilité en évitant les voies militaires pour résoudre les conflits.

Précisément, la Politique Européenne de Voisinage (PEV) vise à définir « un cadre de relations que l'UE entretient avec des pays voisins qui n'ont actuellement aucune perspective d'adhésion » : Russie, NEI occidentaux, PSEM. La logique de la PEV repose sur le concept d'intégration. Les réformes institutionnelles et réglementaires sont un moyen d'assurer l'intégration des pays voisins et de leur offrir une perspective de participation au marché intérieur de l'UE. Partant de ce principe, la PEV offre un ensemble de moyens qui, via les réformes institutionnelles, permettent d'assurer la coordination et la compatibilité entre activités domestiques et activités européennes.

D'un côté, la PEV permet d'améliorer les règles institutionnelles qui concernent l'insertion au niveau international : celles qui jouent directement sur la facilitation des échanges mais aussi celles qui jouent indirectement sur les échanges à travers par exemple l'amélioration des infrastructures de communication, sans oublier celles qui permettent d'améliorer les niveaux de productivité ou encore celles qui rationalisent le marché du travail. D'un autre côté, en renforçant la zone de libre échange, la PEV accentue la dynamique de spécialisation des PSEM.

Dans la perspective des PSEM, une question fondamentale se pose : après le constat d'échec du processus de Barcelone, la PEV peut-elle proposer un schéma de spécialisation alternatif plus pertinent ? La réponse à cette question ne laisse aucune place au doute. Les relations commerciales entre PSEM et UE sont fondées sur des processus de fragmentation des activités productives. Certains pays se trouvent piégés dans un processus pervers qui les enferme dans une hyperspécialisation peu porteuse aussi bien au niveau de la zone qu'au niveau mondial. Des pays du Maghreb, comme le Maroc et la Tunisie, ne parviennent pas réellement à améliorer leurs capacités productives par le transfert des facteurs de production des secteurs traditionnels vers des secteurs dynamiques et leur croissance ne repose que sur l'exploitation de leur main d'œuvre non qualifiée.

De plus, ces spécialisations, en particulier dans le secteur textile habillement, n'ont pas entraîné une montée en gamme suffisante sur la chaîne de production pour pérenniser le processus de croissance. Ils peinent aujourd'hui à résister à la concurrence chinoise. Seule la Turquie a su jouer sur les opportunités offertes par la participation à des réseaux de production internationaux pour se positionner sur des secteurs plus créateurs de valeur ajoutée. Globalement, les spécialisations qui lient les PSEM avec les pays de l'UE n'ont pas apporté les résultats attendus en termes de croissance et de développement.

La mise en œuvre de la PEV va-t-elle accentuer ces spécialisations avec une intégration approfondie ou va-t-elle impulser des sentiers de développement plus créateurs de richesse pour les PSEM. En d'autres termes, les PSEM trouveront-ils les moyens, via les réformes institutionnelles et via les efforts d'adaptation aux normes de qualités dictées par les pays plus développés, de monter en gamme au sein de leurs spécialisations initiales (comme l'ont fait les pays de l'est européens nouvellement intégrés ou encore

la Turquie) et/ou de se porter sur des secteurs plus créateurs de richesse (comme le secteur électrique et électronique par exemple).

II.2. Enjeux industriels de la libéralisation

Les développements proposés dans le cadre de ce panel, composé de cinq contributions, illustrent ce que le rapport du FEMISE (2005) soulignait avec force : l'ouverture économique peut favoriser l'essor de la mobilité du capital, la diffusion de la technologie et la propagation de la croissance. De ce point de vue, l'ouverture peut être vecteur de convergence. Toutefois, cette dernière ne devient effective que si les pays en retard ont les « ressources » nécessaires pour apprendre à s'ajuster au niveau de savoir et de compétitivité des économies les plus avancées. Si l'écart technologique est trop important, le capital humain trop faible et les institutions – au premier rang desquelles il y a l'Etat – sont peu réactives au changement, alors l'ouverture peut devenir au contraire une entrave au progrès industriel et à la croissance économique. Plusieurs modèles-types d'insertion internationale des PSEM sont ainsi mis en évidence.

II.2.1. Jean-Luc Fuguet, Bernard Guilhon et Nathalie Roux [15] (« Les présupposés implicites dans l'application de la politique européenne de voisinage ») soulignent qu'un postulat important apparaît dans les analyses courantes consacrées à la globalisation : l'ouverture économique des pays accélère les échanges et les possibilités de financement des économies. Les pays qui participent aux échanges internationaux se trouvent confrontés à la fragmentation de leur activité productive. La fragmentation, d'abord interne aux États, se développe ensuite entre les nations. Ainsi, on a pu estimer le commerce issu des réseaux de fragmentation à 30 % des exportations mondiales, chiffre en augmentation de 40 % au cours des vingt-cinq dernières années.

Le phénomène de fragmentation, appelé parfois « intra-product specialization » ou encore « réseaux de production internationaux » fait référence au phénomène de découpage du processus de production. Très précisément, la fragmentation renvoie à la décomposition de la chaîne de production en segments de production. Ce terme doit être distingué de « l'outsourcing » qui fait référence plus spécifiquement aux décisions des entreprises en ce qui concerne les structures de production.

Contrairement à la théorie traditionnelle, qui repose sur l'analyse des échanges mondiaux de biens finaux (biens de consommation ou biens d'équipement), l'étude des réseaux de production internationaux met l'accent sur le rôle essentiel des biens intermédiaires (biens semi-finis et pièces et composants qui sont utilisés comme input dans les processus de production) dans le commerce mondial.

Le processus de fragmentation s'inscrit ainsi dans une double dimension, une dimension spatiale et une dimension de coordination des activités productives. Le choix d'externaliser certaines activités de production ou les services qui leur sont associés, est favorisé par la baisse des coûts d'échanges des biens par le biais des nouvelles technologies de l'information et la baisse des coûts de transports. Parallèlement à une logique d'intégration des processus productifs très verticalisée, caractéristique des multinationales,

on voit se développer une gestion par le marché, autrement dit une sous-traitance auprès d'entreprises indépendantes. Dès lors, la nature du tissu productif évolue en laissant une place de plus en plus importante aux PME. Ce qui offre aux pays en développement des opportunités supplémentaires de rattrapage et de décollage économique.

Le présent travail a porté sur un échantillon de 8 pays méditerranéens : l'Algérie, l'Égypte, Maroc, Tunisie, Turquie, Jordanie, Israël et Liban. Une analyse détaillée des échanges extérieurs par type de bien — selon l'utilisation finale et le niveau technologique — a permis d'obtenir un éclairage sur le type de spécialisation et sur la dynamique de montée en qualité qui lient les pays de l'échantillon à leurs partenaires européens et extra-européens (l'analyse est élargie à cinq pays nouveaux de l'UE : la Roumanie, la Bulgarie, la Tchéquie, la Hongrie et la Pologne).

L'analyse des différents processus de spécialisation, en fonction de la nature des partenaires commerciaux, a permis de dégager deux modèles d'ancrage à l'UE : un premier modèle, inhérent plus particulièrement aux pays de l'Ouest méditerranéen (Maroc, Tunisie), a tendance à intensifier les secteurs traditionnels peu dynamiques ; un second modèle qui encourage le développement des productions plus technologiques et plus porteuses de croissance (Turquie, Égypte). Ce dernier modèle de spécialisation nécessite de lourds investissements et repose largement sur des apports de capitaux étrangers.

L'étude approfondie de ces deux types d'ancrage à l'UE permet de mieux comprendre le rôle que jouent les différents partenaires commerciaux dans le cadre de l'insertion internationale à partir notamment de l'adaptation à la demande européenne et mondiale qu'entraînent les spécialisations relatives.

Plusieurs résultats peuvent être soulignés :

D'abord, les pays méditerranéens ne jouent pas à partie égale avec les nouveaux adhérents de l'UE qui captent 80 % des flux d'investissements directs européens. Les équipements automobiles sont les premiers secteurs concernés (surtout en Pologne et en Hongrie). Les produits du secteur des composants électroniques sont de plus en plus présents dans les exportations hongroises et polonaises. Enfin, les branches des ordinateurs et des télécommunications constituent, en 2002, des exportations essentielles pour la Hongrie et la Tchéquie.

Ensuite, les pays méditerranéens montent difficilement en gamme dans leurs relations commerciales avec l'UE. Cependant l'exemple hongrois pourrait constituer un cadre de référence, dans la mesure où, tout en conservant une part significative des biens intensifs en travail non qualifié dans les échanges avec le reste du monde, ce pays a amélioré ses avantages comparatifs vis-à-vis de l'Europe dans certains biens finaux intensifs en technologie.

Enfin, plusieurs types de processus d'insertion internationale peuvent coexister : pour certains pays, l'effet régional est fondamental et assure l'industrialisation et le développement par la coopération économique, le reste du monde étant utilisé comme source de devises ; pour d'autres, la dynamique de zone permet une insertion plus rapide à l'économie mondiale ; cependant, certains pays se trouvent

parfois piégés dans un processus plus pernicieux qui les enferme dans des spécialisations peu porteuses aussi bien au niveau de la zone qu'au niveau mondial. Contrairement aux deux premiers mécanismes, le dernier n'encourage pas une montée en gamme suffisante sur la chaîne de production pour pérenniser le processus de croissance ; enfin, une troisième catégorie de pays ne s'ancre pas à des préférences régionales et se positionne directement sur les marchés internationaux.

II.2.2. Mokhtar Kheladi [16] (« L'accord d'association Algérie — UE : un bilan critique ») rappelle que les propositions du *Consensus de Washington* ont fourni à de nombreux pays du Tiers-monde, au cours des dernières années, une ligne de conduite de leurs affaires que nombre d'entre eux ont hâtivement assimilé à une nouvelle stratégie de développement.

En la matière, l'Algérie est un cas d'école qui mérite d'être étudié. En effet, après avoir expérimenté, durant un quart de siècle, la planification centralisée, ce pays réalise enfin qu'il a emprunté une voie sans issue dont il ne sortira qu'affaibli. La sortie de crise a été réalisée au prix de l'option socialiste, de l'industrialisation et du plein-emploi, engageant le pays sur la voie d'une « transition vers l'économie de marché » qu'il emprunte avec tâtonnement.

L'État, unique acteur de l'économie, ayant arrêté d'investir, le pays tout entier se retrouve paralysé et entame un pernicieux processus de désinvestissement (fermeture de nombreuses entreprises et départ de firmes étrangères). Ce n'est qu'en arrivant au seuil de la faillite vers le milieu des années 1990, que le pays se résout à quelques initiatives telles que : l'ouverture au capital national, l'attraction du capital étranger, l'adhésion à l'OMC ou la signature d'accords d'association avec l'UE. De tous ces objectifs, seul celui de l'accord d'association avec l'UE a pu aboutir en 2002. La signature de cet accord est intervenue en 2002. Toutefois, l'entrée en vigueur a dû attendre le mois de septembre 2005. Ce retard serait-il dû à des difficultés techniques de mise en œuvre ou bien traduirait-il une prise de conscience tardive de l'Algérie de s'être engagée dans un marché de dupes ? La question est importante et mérite d'être discutée.

Réaliser un bilan de cet accord est une tâche difficile car il n'a que deux ans d'existence. Ce délai est trop court pour donner lieu à une évaluation. En outre, l'accord dépasse la portée strictement économique pour s'étendre aux sphères politique et culturelle. Ce qui distingue in fine cet Accord, c'est qu'il met à contribution deux partenaires de très inégale importance (le PNB de l'UE est plus de 100 fois plus élevé que celui de l'Algérie) de sorte que les niveaux d'influence mutuelle ne sont pas les mêmes. L'Algérie représente moins de 1 % du commerce extérieur de l'UE alors que l'UE représente 55 % de celui de l'Algérie. En cas de choc, c'est indiscutablement l'Algérie qui sera l'épicentre du séisme. On ne pourrait expliquer autrement certaines clauses de l'accord qui tiennent peu compte de la réalité de l'économie algérienne.

Les résultats attendus ne se sont pas réalisés, tout au moins avec l'ampleur prévue et le consommateur n'en a tiré aucun bénéfice. Ni l'industrie, ni l'agriculture n'ont su ou pu profiter de l'opportunité de l'ouverture du marché européen et le pays continue à réaliser 98 % de ses ressources en devises sur le marché du pétrole. L'économie de l'Algérie est trop rigide et peu réactive pour qu'on puisse en attendre

une adaptation immédiate à la nouvelle situation.

II.2.3. Corinne Bagoulla [17] (« La localisation des industries dans la zone euro-Méditerranée : accès au marché versus coûts de production » s'interroge dans quelle mesure l'intégration peut avoir un impact significatif sur la localisation des industries. Son travail se propose, à partir d'une évaluation empirique reposant sur l'utilisation d'un modèle économétrique de données de panel, de mettre au jour la logique d'implantation des industries dans l'aire considérée.

La recherche par du constat que les économies de la zone diffèrent notablement par leur niveau de productivité et de salaires, mais aussi par le potentiel de leurs marchés. Au titre d'un premier objectif, l'auteur interroge ici la capacité des théories économiques, aussi bien conventionnelles que nouvelles, à proposer une explication crédible sur l'implantation des industries sur une aire aussi hétérogène. Envisageant spécifiquement le devenir des industries de bas niveau technologique, elle s'interroge : seraient-elles tentée de se diriger vers d'autres régions plus compétitives ou plutôt de demeurer dans la zone méditerranéenne afin de bénéficier d'un accès plus aisé au grand marché européen ?

Le second objectif de la recherche a été d'estimer la distribution géographique des industries de 25 secteurs d'activité, dans 16 pays, et durant 16 années. La pertinence de l'analyse économique à rendre compte d'une telle distribution lui paraît dépendre à la fois des caractéristiques des pays et des industries. Globalement, deux logiques sont à l'œuvre :

- i) La localisation de la demande est déterminante pour l'implantation des industries du « Nord » et leur spécialisation dans le haut niveau technologique.
- ii) En revanche, un accès plus aisé au marché européen ne paraît pas de nature à contribuer à la fixation des industries de bas niveau technologique dans les pays méditerranéens, même s'il peut leur permettre de diversifier leur production industrielle.

II.2.4. Lahsen Abdelmalki et Hassane Zouiri [18] (« Les PME marocaines au défi des politiques d'ouverture (1996-2006) ») soulignent que si les décideurs marocains ont opté pour la voie de l'ouverture internationale, c'est principalement dans le cadre du partenariat euro-méditerranéen que celle-ci s'est le plus exprimée au cours de la période récente. C'est aussi ce cadre de référence qui est retenu dans la présente analyse. Les auteurs présentent tout d'abord quelques caractéristiques types du tissu industriel marocain. Ils en situent les traits dominants et surtout en soulignent les faiblesses structurelles. Ensuite, s'intéressant plus spécifiquement au processus de mise à niveau des PME marocaines, initié dans le cadre du partenariat euro-méditerranéen, ils montrent l'incapacité de ce programme à répondre aux défis de la compétitivité né notamment de l'ancrage irréversible de l'économie nationale dans l'aire méditerranéenne.

L'industrie marocaine, en dépit de progrès accomplis au cours des dernières années dans certains domaines particuliers qui relèvent de grandes spécialités nationales ou dans le cadre des activités de sous-traitance récemment délocalisées de l'aire européenne, se heurte à un double problème. D'une part, celui de la

faiblesse des conditions préalables à l'apprentissage et à l'accumulation technologique. On retrouve ici l'effet du caractère très récent de la programmation de la recherche scientifique, sa forte polarisation sur quelques domaines en vue (agronomie, Télécommunications, chimie, etc.) et la faible coordination entre les secteurs publics et privés dans tous les domaines recensés.

D'autre part, celui des conditions obligatoires de durée pour éviter que le processus d'apprentissage ne se bloque. Le texte rappelle ici la faiblesse patente du potentiel scientifique : la position du Maroc dans la division méditerranéenne du travail s'exprime dans les secteurs où l'intensité de la R&D est la plus faible. Cette situation fait que le Maroc, comme le reste du Maghreb, ne peut intervenir efficacement que sur les coopérations qui font jouer les avantages classiques de salaires ou de proximité géographique.

Le décollage économique passe au contraire par la création plus ou moins rapide de spécialisations qui puisent dans des potentiels d'innovation existants sur place ou à l'extérieur. Ce qui suppose l'accroissement de l'effort de formation des scientifiques et des ingénieurs, leur insertion dans le tissu économique, le développement de complémentarités entre disciplines et entre la recherche publique et privée, etc. Ni le programme MEDA, ni le dispositif EME n'expriment pleinement de telles exigences.

L'analyse proposée rappelle avec force que l'ouverture économique peut favoriser l'essor de la mobilité du capital, la diffusion de la technologie et la propagation de la croissance. En ce sens, l'ouverture est vecteur de convergence. Toutefois, cette convergence ne devient effective que si les pays en retard ont les ressources nécessaires pour apprendre à s'ajuster au niveau de savoir et de compétitivité des firmes étrangères. Si l'écart technologique est trop important, le capital humain trop faible et les structures socio-économiques peu réactives au changement, l'ouverture peut devenir au contraire une entrave au progrès industriel et à la croissance économique.

Dans ces conditions, la priorité de la politique technologique et de la politique commerciale doit être de veiller à la qualité de la spécialisation industrielle et à l'orientation des échanges dans un sens qui profite le plus possible à l'économie nationale. La nature des activités à promouvoir, leur degré de complexité et le niveau de compétence auquel ces activités font appel sont des éléments aussi décisifs que l'allocation des aides financières, locales ou internationales, nécessaires à leur éclosion ou à leur développement.

II.2.5. Enfin, Sihem Makhoulfi [18] (« Les effets de la libéralisation commerciale sur la productivité des firmes : le cas du secteur manufacturier en Tunisie ») situe son analyse dans le prolongement des travaux économiques qui ont mis en évidence l'impact de l'ouverture commerciale, du capital humain, de la recherche-développement (R&D) et de l'investissement direct étranger (IDE) sur la croissance et le bien-être des populations dans les pays développés. Toutefois, écrit-elle, les travaux se rapportant à cette question, dans les pays du Sud, n'ont pas trouvé d'évidence empirique qui confirme une corrélation positive entre l'ouverture de l'économie et les gains de productivité. Ils arrivent même parfois à des résultats contradictoires.

En partant de ces divergences, l'auteur s'est intéressé à l'étude de cette question dans le cas de la Tunisie

à l'aide de données de firmes appartenant au secteur manufacturier. La recherche accomplie a permis de mesurer les gains de productivité des firmes appartenant à l'industrie manufacturière pendant la période 1997 à 2000. Elle a analysé la relation entre la productivité totale des facteurs et deux variables d'ouverture, l'exportation mesurée comme la part des exportations vendues à l'extérieur dans la vente totale et l'importation dans le secteur manufacturier des produits concurrents ainsi que l'importation des biens intermédiaires et de machinerie. Elle a constaté que la productivité s'élève avec l'augmentation des exportations du secteur ainsi que l'accroissement des importations des biens intermédiaires et de machinerie. La présence étrangère dans le secteur induit aussi un accroissement de la productivité sectorielle.

Ensuite, et en utilisant les données microéconomiques, elle a essayé de déterminer la relation existant entre l'efficacité technique (la première composante de la productivité) et les indicateurs de l'ouverture qui sont la part des exportations vendues à l'étranger dans la vente totale ainsi que les achats en biens d'équipements et en biens intermédiaires et la part du capital étranger dans le capital total de la firme. Cette dernière approche a permis de constater l'importance de la participation étrangère comme facteur de promotion à la productivité.

En tenant compte des caractéristiques spécifiques aux firmes qui sont susceptibles d'influencer la productivité, notamment la taille des firmes et la part du marché, elle a montré que la diminution du « pouvoir de marché » améliore la productivité des firmes.

Chapitre III. Les dimensions et les enjeux monétaires et financiers de la libéralisation, spécialement dans le secteur des services

Liste des travaux concernés : [20], [21], [22], [23], [24], [25], [26], [27]

L'inclusion de la thématique monétaire et financière dans un projet d'ensemble portant sur les effets de la libéralisation s'explique par le fait que les variables financières et en particulier le taux de change, exercent une influence importante sur les investissements, la compétitivité des entreprises du pays et par voie de conséquence, sur la croissance économique. De même, la libéralisation financière est elle aussi susceptible d'influencer la croissance économique.

En outre, l'intérêt porté aux gains pouvant être attendus par la libéralisation dans le domaine des services s'explique par le fait qu'au-delà des effets d'intégration superficielle liés à la réduction (ou l'élimination) des discriminations entre les firmes étrangères et domestiques, cette libéralisation peut constituer un vecteur d'« intégration profonde », issue d'une réduction des segmentations des marchés, des différences de réglementation applicables aux produits, aux processus de production, aux producteurs et aux personnes.

De manière plus précise, les études réalisées sur ce troisième thème ont poursuivi plusieurs objectifs :

1. Analyser les relations entre le taux de change (taux effectif réel, désajustement et régimes de change) et l'ouverture et la croissance économique des PSEM [23].
- 2 Évaluer les effets des politiques de libéralisation financières engagées dans les PSEM, avec une attention particulière aux cas de la Turquie et de la Tunisie [8], [20], [21].
3. Étudier les déterminants des IDE dans le secteur bancaire et l'influence des accords d'intégration régionale [22].
4. Tenter d'appréhender les gains de la libéralisation des échanges dans le secteur des services qui peuvent être obtenus dans les PSEM et identifier la meilleure manière d'enranger ces gains.
5. Caractériser la localisation des activités de services au sein des PSEM, de l'UE à 15 et des nouveaux membres de l'Union, sur la base de l'analyse des interrelations entre le processus d'intégration et de concentration régionale de ces activités, avec comme préoccupation majeure le souci d'évaluer la contribution du partenariat Euromed à l'attractivité régionale et à une croissance durable.

III.1. Relations entre le taux de change, l'ouverture et la croissance économique

Cette thématique a été couverte notamment par la contribution réalisée par Ali Abdallah et Naoufel Ziadi (« Taux de change, ouverture et croissance économique au Maghreb »).

Il est communément admis qu'une surévaluation de la monnaie nationale tend à ralentir la croissance alors qu'une sous-évaluation aura, en général pour effet de l'accélérer. De même, d'importants désajustements du taux de change réel sont associés à une plus grande incertitude par rapport aux prix relatifs qui, en retour, entraînent des risques plus grands et des horizons d'investissement plus courts. Cela entraîne des coûts d'ajustement très élevés : un recul dans la production et une volatilité croissante des taux d'intérêt pouvant même engendrer une instabilité financière. Par suite, des politiques visant à stabiliser le taux de change réel autour d'un niveau réaliste semblent plus favorables à une croissance régulière.

De même, et bien que cette question reste encore très controversée, il est largement reconnu que le choix du régime de change joue un rôle sur la croissance économique – notamment en fonction du degré de libéralisation financière et sur le processus d'intégration. Bien que ces questions aient fait l'objet de multiples publications, peu de recherches sur ce thème ont été conduites concernant les pays du Maghreb.

Les travaux réalisés dans le programme notamment [23] débouchent sur des résultats originaux qui contredisent – en partie – ceux obtenus sur d'autres zones géographiques. En particulier, il s'avère que le choix du régime de change n'exerce guère d'influence sur les performances de croissance, sans doute en raison de son interaction avec d'autres variables comme la présence d'un marché financier peu développé, l'influence conjointe des faiblesses du système juridique et des institutions politiques peut expliquer aussi ce constat. Peut aussi y contribuer la domination du secteur public et le fait que l'investissement, en grande partie public, soit assez peu productif.

Un autre résultat intéressant est que dans le cas tunisien, une plus grande d'ouverture et une dépréciation du taux de change effectif, influencent négativement la croissance, alors qu'un désajustement (dans le sens de la surévaluation) du taux de change réel, l'affecte positivement. Ce résultat n'est pas couramment admis. Il pourrait s'expliquer par le fait que la Tunisie a entamé depuis plus de trois décennies une stratégie de développement orientée vers le marché extérieur. Mais cela ne semble pas s'être accompagné d'une modification structurelle dans la spécialisation qui demeure inter-branche autour de produits, comme le textile, qui sont davantage concurrencés et dont la valeur ajoutée est de plus en plus faible. Dans ce contexte, l'appréciation du taux de change réel peut s'avérer favorable à la croissance en appréciation favoriserait la croissance en rendant les importations en biens de capital moins chères. Inversement, les dépréciations du taux de change, en protégeant les secteurs inefficaces et en renchérissant les intrants, abaissent la productivité. Un constat similaire peut être fait dans le cas du Maroc.

Dans le cas de l'Algérie, largement dépendante du pétrole et du marché mondial, ni la variation du taux de change réel, ni la nature du régime de change n'ont un effet sur la croissance (ce résultat est parfaitement

conforme à l'intuition). En revanche, nous retrouvons, à l'opposé des cas tunisien et marocain, l'effet négatif, largement admis par la littérature théorique et empirique, de la surévaluation du taux de change réel sur la croissance. Il nous semble toutefois que l'explication habituelle soutenant que la surévaluation nuit à la compétitivité de l'économie et à sa croissance n'est pas plausible dans le cadre de l'économie algérienne dont l'insertion à l'économie internationale n'est pas du type concurrentiel. En outre, la période de surévaluation la plus franche et la plus longue du dinar algérien s'est située entre le contre-choc pétrolier de 1986 et le début de la crise civile en 1990-1991. Cette période a été celle de toutes les difficultés, économiques, politiques et sociales, qui devait plonger le pays dans une décennie de chaos.

III.2. Ouverture financière, investissement et croissance économique : cas de l'économie tunisienne

Cette contribution a mis en exergue les liens de causalité entre l'ouverture financière et les différents secteurs d'investissement, pour déterminer leur impact sur la croissance économique en Tunisie. Sur la base de plusieurs indicateurs d'ouverture financière et six secteurs d'investissement, les conclusions suivantes ont été dégagées :

- (i) L'ampleur de l'effet de l'ouverture financière et sa significativité diffèrent selon les indicateurs qui sont de nature à expliquer l'ouverture financière ;
- (ii) L'effet de l'ouverture est important sur les secteurs d'investissement dans le transport et les télécommunications ; mais aussi dans le secteur des industries manufacturières
- (iii) Il faut d'autres éléments d'action que l'ouverture pour promouvoir la croissance telle que l'amélioration de la qualité des institutions, la restructuration du système financier, et le maintien de la stabilité macroéconomique.
- (iv) De petites économies telles que la Tunisie ne maîtrisent pas plusieurs défis qui peuvent être déterminants pour leur avenir. Une libéralisation graduelle échelonnée dans le temps ne devrait donc pas être accompagnée par un désengagement de l'État mais par un mouvement de re-réglementation.
- (v) Les politiques menées doivent tenir compte des spécificités de chaque secteur d'investissement ; il faut encourager l'investissement dans les secteurs à haute valeur ajoutée et restructurer d'avantage les secteurs qui peuvent être vulnérables à l'ouverture.
- (vi) Enfin, il a été recommandé de transposer le modèle considéré et de l'appliquer sur un panel de pays (le Maghreb par exemple).

III.3. Intégration régionale et IDE dans le secteur bancaire

Une troisième question relative aux dimensions et aux enjeux monétaires, financiers et bancaires de la libéralisation a fait l'objet d'une attention particulière dans le cadre de notre programme. Il s'agit de la problématique de l'impact des accords d'intégration sur les IDE dans le secteur bancaire et sur la localisation des banques étrangères. Cette question est traitée par la contribution de Jihène Laïfi: « Intégration régionale et IDE dans le secteur bancaire : 3 études de cas ».

Une étude comparative de trois accords d'intégration régionale (AIR) Nord/Nord, Nord/Sud, Sud/Sud a permis d'établir que le type d'AIR exerce une influence sur les IDE dans ce secteur et sur la localisation des établissements étrangers. L'effet des AIR dépend notamment de la structure plus ou moins concurrentielle des systèmes bancaires concernés, du rôle des institutions et plus précisément du degré de « proximité institutionnelle ». L'influence des AIR est plus fortement prononcée lorsque les accords sont fortement discriminatoires (au sens où ils creusent l'écart entre les degrés de mobilité des biens et des capitaux intra et extra zone) et la proximité institutionnelle initialement plus réduite. Ainsi, par exemple, les AIR Nord/Nord semblent avoir moins d'impact sur les flux d'IDE et les délocalisations bancaires que les AIR Nord/Sud et Sud/Sud, dans la mesure où les échanges de services financiers entre pays industriels ont déjà été largement libéralisés avant la mise en place de tels accords (cas des relations entre les États-Unis et le Canada).

À l'inverse, les AIR Nord/Sud s'accompagnent en général d'une série de réformes (privatisation, libéralisation) qui œuvrent à faire converger institutionnellement les pays du Sud vers les standards internationaux. Ces accords s'accompagnent aussi d'efforts au niveau des politiques macroéconomiques des pays du Sud destinés à réduire les déficits budgétaires, l'inflation et de l'accroissement de la convertibilité de la monnaie. Ces changements, combinés avec l'apparition d'opportunités nouvelles en terme de localisation et d'accès au marché accroissent en général l'attractivité des pays concernés et favorisent les implantations de banques étrangères dans les pays du Sud. L'exemple des relations entre le Mexique et les deux partenaires Nord-américains de l'ALENA est particulièrement suggestif, de même que la comparaison du Brésil et de l'Argentine d'une part et du Paraguay et de l'Uruguay d'autre part.

III. 4. Les gains de la libéralisation dans le secteur des services

L'étude des gains de la libéralisation a été réalisée principalement par Isabelle Rabaud et Thierry Montalieu (« La libéralisation des échanges de services dans le partenariat euro-méditerranéen ») et par Hugues Jennequin et Isabelle Rabaud (« Localisation des services dans les pays méditerranéens et les nouveaux membres de l'UE »).

À cet effet, les auteurs différencient plusieurs catégories de prestation de services dont ils mettent en évidence les spécificités. Celles-ci tiennent notamment au fait que la production des services s'effectue avec le consentement, la coopération ou la participation de l'utilisateur (les services ne sont pas séparables des utilisateurs).

En allant à l'essentiel, quatre modalités d'échange de services ont été prises en considération :

- L'échange transfrontalier de services correspond à la fourniture d'un service en provenance ou à destination d'un autre pays. Sont concernés les transports, les communications, les assurances etc. Ils représentent en gros le quart des échanges de biens et 30 % des échanges de services.
- La consommation à l'étranger implique la fourniture d'un service à un consommateur venant d'un autre pays (tourismes, séjours, soins études à l'étranger), soit environ 15 % des échanges de services.
- La présence commerciale qui suppose la fourniture d'un service grâce à une présence commerciale (filiales ou succursale) sur le territoire d'un autre pays (exemple : les services financiers proposés par la succursale d'une banque étrangère), qui représente 50 % des échanges de services.
- La présence de personnes naturelles repose sur la fourniture d'un service grâce à la présence de personnes physiques originaires d'un pays sur le territoire d'un autre pays, soit pour leur propre compte, soit pour celui de l'employeur (exemple : services de conseil en informatique, emploi temporaire de travailleurs de la construction, etc.).

III. 4. 1. Méthode d'évaluation

Les gains de la libéralisation ont été mesurés à partir d'une approche d'équilibre général calculable. Ils résultent de la réduction de l'écart entre le prix mondial et le prix national, qui, lui-même, peut provenir soit :

- De la réduction de l'effet de cartel : les firmes, avant libéralisation fixent un prix supérieur au Cm en raison de restrictions à l'entrée (rente),
- D'un gain d'efficacité lié à l'utilisation d'une technologie plus performante sous. L'effet de la libéralisation.

Les gains pour chaque pays dépendent de l'importance relative de ces deux sources possibles d'amélioration. L'évaluation des gains de la libéralisation est réalisée à partir du calcul pays par pays d'indice de restrictivité recensant les restrictions dans chaque activité dont on déduit un équivalent tarifaire sectoriel (celui-ci est de l'ordre de 50 % pour la Tunisie, 30 % pour le Maroc, 11,77 % pour l'Égypte et 3,73 % pour la Turquie).

III.4.2. Conclusions et préconisations

Les travaux réalisés permettent de dégager plusieurs conclusions : Au total, les gains paraissent assez limités, sans être négligeables (le PIB et le bien-être des consommateurs augmenteraient de 1 % à 2 % selon les pays), même si la protection est élevée.

- Malgré ces gains limités, les enjeux des négociations dans les services impliquent une « intégration profonde », dans la mesure où les échanges de services sont étroitement liés aux IDE et au mouvement

temporaire des travailleurs (notamment le mode 4 ci-dessus), ce qui n'est pas le cas de l'échange de biens.

Les principales implications des études réalisées sont les suivantes :

- L'accent devrait être mis sur de larges engagements horizontaux assurant le niveau d'accès minimum de base dans tous les secteurs des services, complétés par des engagements sectoriels spécifiques lorsque la libéralisation plus profonde est possible.
- Les pays de l'UE pourraient négocier un accès élargi au marché des services des PSEM contre une plus grande ouverture offerte à ces pays du mode 4 (plus grande ouverture du marché de l'Union pour les travailleurs moins qualifiés) ou contre des concessions dans l'agriculture. Ces accords pourraient intégrer des mesures de pré-sélection des travailleurs et de facilitation de leur retour.
- Une préférence pour les accords commerciaux régionaux plutôt que dans un cadre multilatéral, dans la mesure où les premiers offrent une possibilité d'intégration plus profonde compte tenu des avancées du marché unique et afin de réduire l'effet « moyeu-rayon ».
- Privilégier des accords de reconnaissance mutuelle plutôt que d'harmonisation des normes.
- La nécessité de respecter un certain gradualisme, une libéralisation progressive et séquentielle, ainsi que des engagements asymétriques entre l'UE et les PSEM.
- La nécessité de réformer les institutions, notamment de l'administration publique, préalablement à la libéralisation.
- La libéralisation des services doit servir aussi de signal pour renforcer l'attractivité et attirer les investisseurs étrangers.
- Les services traditionnels (travaillistiques) prédominent encore dans les PSEM, alors que les services à haute valeur ajoutée y sont plus faiblement représentés. D'où la nécessité, pour renforcer l'attractivité des pays du sud de la Méditerranée de favoriser l'implantation des services avancés (notamment les services aux entreprises intensifs en connaissance). En effet ceux-ci influencent puissamment la répartition géographique des activités, non seulement tertiaires mais aussi industrielles. Dans la mesure où l'intégration européenne L'intégration européenne influe sur l'agglomération de ces services avancés, la politique de voisinage de l'UE doit soutenir les efforts des pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée pour renforcer leur secteur tertiaire. C'est la condition d'un développement complexe et durable de cette région.

Chapitre IV. La libéralisation commerciale et les aspects sociaux du développement

Travaux concernés : [28], [29], [30], [31], [32], [33], [34], [35], [36], [37], [38], [39], [40], [41]

Le développement en tant que projet global se justifie par un ensemble d'objectifs fondamentaux que lui attachent les Etats et les populations. Il s'agit communément d'assurer la création, en quantité et en qualité suffisantes, de biens et services essentiels permettant à la collectivité de se reproduire dans le temps. Si certains des éléments qui composent cet ensemble peuvent différer d'un pays à l'autre, l'accès à l'emploi, et donc aux revenus qui en découlent, à la santé et à la salubrité en constitue également des dimensions communes très importantes.

En zone méditerranéenne comme ailleurs, le débat sur les enjeux sociaux du développement se ressent fort logiquement de l'ouverture croissante des économies⁷. En effet, ces dernières doivent le mieux possible combiner entre les préoccupations légitimes de création du bien-être pour le plus grand nombre, au niveau interne, et les impératifs de l'ajustement aux contraintes de l'ouverture internationale, au niveau externe. Naturellement, cela ne va pas de soi. Les travaux de ce panel montrent comment les pays qui maîtrisent le mieux leur ouverture récoltent en retour, même en situation de hausse de la productivité, des retombées positives en matière d'emploi. A l'inverse, ceux qui peinent à la maîtriser voient se désagréger leurs structures productives avec des effets induits négatifs sur les indicateurs sociaux, ceux de l'emploi notamment. Le panel s'intéresse également aux effets du fonctionnement des marchés de l'emploi locaux sur les migrations de travail.

IV. 1. Impact de l'ouverture au niveau social

Deux groupes de travaux ont été spécialement consacrés aux impacts sociaux et aux impacts relatifs à l'ouverture croissante des pays du Maghreb et du Proche-Orient. Ils ont porté respectivement sur :

- Les effets de l'ouverture sur le travail et l'emploi
- La relation entre l'ouverture et la dynamique des inégalités

⁷ Pour une approche globale, voir L. Abdelmalki et R. Sandretto (2007), « Les pays du Sud dans le commerce mondial : un bilan à géométrie variable », Les Cahiers Français, Numéro spécial : Mondialisation et commerce international, n° 341, La Documentation française, novembre-décembre.

IV. 1.1. Effets de l'ouverture sur le travail et l'emploi

Cet axe de recherche repose sur les apports théoriques et empiriques – des simulations économétriques ont été réalisées - de deux contributions consacrées entièrement aux trois pays du maghreb. Elles dénoncent, dans le cas algérien, le syndrome des « réserves monétaires » disponibles, lesquelles réserves poussent les décideurs publics à résoudre les problèmes du pays par la « facilité de la dépense ». Elles soulignent, à l'inverse, dans les cas marocain et tunisien, les vertus de la modernisation progressive des économies, dans un contexte d'ouverture, qui vient soutenir la diversification des activités, la productivité et l'emploi.

IV.1.1.1. Andrée Kartchesky et Ahmed Touil [29] (« Problématique de la libéralisation commerciale : étude empirique comparée des marchés de l'emploi ») partent de l'hypothèse que la levée des barrières et l'abaissement des tarifications douanières est une condition sine qua non à l'insertion des pays du Maghreb dans le commerce mondial. Cette insertion est supposée permettre à ces pays d'asseoir, développer et raffermir le rôle du secteur privé. Cependant, les auteurs rappellent que l'ouverture peut engendrer des effets négatifs, tels que du chômage accru. Il leur est apparu opportun d'étudier en quoi et comment l'ouverture exerce ces effets négatifs. Trois questions sont particulièrement traitées :

- les objectifs espérés de l'ouverture en termes d'emploi et de croissance des exportations ont-ils été atteints ?
- dans quelle mesure l'emploi et la croissance des exportations sont le résultat de l'ouverture commerciale ?
- quels en sont les facteurs d'influence ?

Pour traiter empiriquement ces questions, les auteurs utilisent des indicateurs d'insertion en essayant de les affiner dans un contexte de mono-production et mono-exportation ; des indicateurs de productivité du travail ainsi que ceux relatifs à la structure du PIB ; Sur cette base, ils réalisent une étude comparative du marché de l'emploi de l'Algérie, du Maroc et de la Tunisie.

Les résultats de cette étude montrent que les économies du Maghreb connaissent des évolutions différentes en raison de l'ouverture commerciale et de l'abaissement des barrières douanières. Les économies tunisienne et marocaine maintiennent leurs structures productives respectives, tout en permettant une croissance de l'emploi. Cependant, l'économie algérienne connaît un renversement total de ses structures puisque le secteur industriel et le secteur agricole périclitent ; la contribution totale de ces deux secteurs au PIB ne dépasse pas 15 %.

Pour l'Algérie, l'explication peut se trouver dans le syndrome des réserves monétaires colossales (crédits, aides et subventions accordés et distribués aux particuliers et aux entreprises dans le but de la création d'emploi) qui n'entraînent que de la spirale des importations sans création d'emploi. Pour le Maroc et la Tunisie, l'explication est fournie par leur meilleure productivité du travail ; la productivité du travail permettrait d'accroître, ou du moins de maintenir, certaines activités.

IV.1.1.2. Dans une étude intitulée « Les effets de la migration sur le chômage marocain : une analyse en équilibre général calculable statique », Fida Karam et Bernard Decaluwé [30] analysent la relation entre migration et le développement économique du pays d'origine. De façon plus précise, l'attention est portée sur la relation entre migration et chômage par catégories socioprofessionnelles. Trois flux migratoires sont simultanément inclus dans l'étude : l'émigration rurale et urbaine (émigration marocaine vers l'UE), la migration interne vers les villes et l'immigration subsaharienne vers les villes marocaines. À l'aide d'un modèle d'équilibre général calculable détaillé appliqué à l'économie marocaine sur les données de 1998, les auteurs montrent que chacun de ces flux migratoires a des effets différents sur le marché du travail urbain et dépend de la catégorie socioprofessionnelle à laquelle appartient le migrant.

Quand on considère que les coûts associés à la migration diminuent, en présence d'une hausse de la migration interne, les effets attendus de l'émigration urbaine (c'est-à-dire baisse du taux de chômage urbain et la hausse du salaire) sont bouleversés.

L'immigration des Africains subsahariens affecte indirectement les marchés urbains des autres catégories de travail en modifiant leur taux de chômage, leur salaire et les flux d'émigration. Mais la variation de l'émigration induite n'aboutit pas aux effets attendus sur les taux de chômage de toutes les professions parce qu'elle est contrecarrée par les autres variables du modèle.

En présence à la fois d'une hausse de la migration interne et de l'immigration subsaharienne, les effets en termes de chômage et de salaire de l'émigration urbaine ne sont pas conformes, à ce qui est attendu, du fait de l'existence d'autres flux de migration affectant le marché urbain.

Ces résultats amènent les auteurs à déduire deux enseignements importants pour le Maroc :

- il est dangereux de mettre en place des politiques migratoires sans avoir une vision globale de tous les flux migratoires existants et la manière dont ils affectent le marché du travail et le reste de l'économie ;
- une hausse de l'immigration subsaharienne n'est pas aussi néfaste au bien-être comme ils le croyaient. Le bien-être des ménages urbains se trouve largement amélioré ; il est positif ; en revanche, le bien-être des ménages ruraux se trouve diminué ;

IV.1.2. La relation entre l'ouverture et la dynamique des inégalités

Deux contributions ont porté sur le thème des inégalités.

IV.1.2.1. En premier lieu, l'étude de Abdleghani Ghelam et Ahmed Silem [38] (« Commerce international, croissance et convergence du revenu par habitant dans les pays du Maghreb ») cherche à tester l'hypothèse de Ben David (1993) selon laquelle « il existe un phénomène de convergence au sein des pays choisis sur la base de leurs relations de commerce bilatérale. Cependant, le phénomène disparaît dès que les pays sont

choisis aléatoirement ». L'étude est réalisée sur les pays du Maghreb et leurs partenaires commerciaux.

Les résultats font apparaître que :

- l'hypothèse de Ben David ne peut être confirmée pour les pays du Maghreb et leurs partenaires commerciaux ;
- il y a une réduction du revenu par habitant entre les pays du Maghreb et leurs partenaires commerciaux, sans que cela conduise à un phénomène de rattrapage ;
- les effets du volume de commerce sont importants dans la constitution de groupes régionaux, sans que cela puisse expliquer comment la libéralisation commerciale affecte la croissance et la convergence.

IV.1.2.2 Sous le titre « Processus de Barcelone et politique européenne de voisinage entre complémentarité et substitution. Quel rôle pour les pays du Maghreb ? », Manel Nhidi [41] s'interroge sur la logique de ces deux politiques. L'ambition de déclaration de Barcelone est de constituer une grande région euro-méditerranéenne assise sur des éléments bien plus larges que le libre-échange, en incluant un projet politique de co-développement (paix, prospérité partagée). Le processus de Barcelone était censé se reposer sur des transferts financiers gratuits, des actions vers la société civile et une coopération. Malheureusement, ce partenariat n'a pu atteindre l'ensemble de ses objectifs ambitieux. C'est donc tout naturellement, que la coopération euro-méditerranéenne change d'orientation, ou pour le moins modifie son cadre d'action avec la mise en place de PEV.

Ce constat amène l'auteur à se poser les questions suivantes : la PEV remplace – t-elle le partenariat du processus de Barcelone ? la complète – elle ? comment la commission européenne présente-t-elle maintenant le processus de Barcelone ?

Pour répondre à ces questions, l'auteur adopte une démarche qu'il considère comme pragmatique : il s'agit pour lui de se concentrer sur les rapports entre le voisinage et le processus de Barcelone, de façon à ce que la PEV constitue effectivement un complément qui consolide le partenariat sans s'y substituer. Il s'interroge sur les moyens à mettre en œuvre pour que, partant des acquis du partenariat issu de Barcelone, la PEV réussisse à atteindre les objectifs fixés. La façon dont pourraient s'articuler ces deux outils est en effet déterminante : la PEV est une logique bilatérale quand le partenariat est d'essence multilatérale. L'étude débouche sur deux conclusions.

Le processus de Barcelone n'a pas permis une vraie démocratisation des pays du Sud méditerranéen. Économiquement, l'écart ne cesse de se creuser entre les deux rives, les réformes économiques se font toujours attendre et l'aide européenne promise tarde à se concrétiser (seulement 30 % des aides ont été versées). Socialement, ces pays vivent toujours au rythme d'une démographie galopante et d'un chômage endémique. Cela ne fait qu'augmenter les pressions migratoires vers l'Europe. L'auteur partage l'idée de Fernandino Riccardi sur l'échec de la politique euro- Méditerranée. En raison de l'élargissement de l'UE vers les pays de l'Est, l'auteur suggère l'urgence de la mise en œuvre d'une politique de voisinage dont

l'objectif serait de corriger les imperfections des accords antérieurs.

La coopération devrait promouvoir l'intégration économique régionale entre pays voisins ou entre pays souhaitant coopérer plus étroitement sur des questions économiques afin d'achever la zone de libre-échange euro-méditerranée et d'assurer la participation progressive des pays les plus avancés au marché intérieur de l'UE. Le commerce et les investissements régionaux devraient être encouragés par la mise en place de règles d'origine communes, la libéralisation des services, l'adoption d'instruments visant à assurer un rapprochement des réglementations et une facilitation du commerce et la poursuite du soutien apporté au processus d'Agadir. Les plans d'action devraient aussi encourager la négociation d'accords de libre-échange entre pays méditerranéens eux-mêmes, tant dans le secteur des marchandises que dans celui des services.

La convergence de la réglementation entre pays partenaires devrait également être promue dans ce contexte. Des protocoles assurant le développement durable et l'élaboration d'une législation et d'une politique environnementales devraient être prévues. Il conviendrait d'intensifier le dialogue sur l'emploi et la politique sociale afin de recenser les principaux défis à relever dans ce domaine et de favoriser la définition de politiques pour y faire face. Une coopération pourrait être engagée dans le domaine des normes, de la santé publique et de la sécurité alimentaire afin de jeter les bases des futures négociations concernant la libéralisation de l'agriculture, les aspects pertinents, tels que la lutte contre les maladies infectieuses, seraient abordés au niveau sous-régional.

La prochaine étape pourrait alors consister dans la négociation d'accords européens de voisinage, appeler à remplacer la génération actuelle d'accords bilatéraux, à condition toutefois que les priorités fixées dans le plan d'action soient respectées. Les progrès accomplis sur cette voie permettront à l'UE et à ses partenaires de s'entendre sur les objectifs à plus long terme à atteindre dans le cadre du développement progressif de leurs relations au cours de ces prochaines années.

IV. 2. Libéralisation commerciale et développement

L'ouverture des économies aux marchandises et aux capitaux étrangers est généralement jugée propice au développement dans la mesure où elle augmente l'efficacité des économies en élargissant l'ensemble des choix possibles pour les agents nationaux. Un contre-argument à cette défense de l'ouverture est que le gain de l'ouverture peut être limité seulement à certains agents ou à certaines sphères d'activité et que la probabilité pour que tous en profitent est raisonnablement faible voire nulle. Cette observation vaut particulièrement pour la zone méditerranéenne. En effet, et les contributions ce programme le soulignent unanimement, l'accès aux bienfaits de l'ouverture n'est pas identiquement offerte à tous.

Un premier groupe d'auteurs étudie la sélectivité des effets induits par les IDE. Ces deniers n'opèrent efficacement que dans des environnements aménagés pour assurer, outre une rentabilité directe et immédiate (approche microéconomique), une atmosphère d'ensemble propice à la diffusion des effets en termes d'innovations, de croissance d'activité et d'emploi qui en résultent (approche macroéconomique).

Un second groupe s'interroge utilement sur l'ordre de priorité entre ouverture externe et réformes interne. Elles ont le mérite de rappeler que les enjeux de l'ouverture ne sont pas exclusivement d'ordre économique. L'ouverture exerce aussi des effets sur la nature des institutions nationales dont elle modifie le jeu, l'évolution et les rapports de force.

Cet axe se décline ainsi en deux directions de recherche :

- Ouverture, sélectivité des IDE et externalités de croissance
- L'ouverture commerciale comme enjeu de développement

IV. 2.1. Ouverture, sélectivité des IDE et externalités de croissance

Les réflexions proposées ici, à travers leur diversité, justifient l'utilité d'une étude approfondie de la relation entre ouverture, croissance économique et développement. Le principal mérite de ces contributions est précisément d'y contribuer. Les auteurs parviennent à montrer qu'un processus d'intégration régionale n'est en mesure d'attirer des IDE et de créer un processus de croissance soutenu que si la Région concernée, au-delà de la mise en œuvre des stimuli microéconomiques classiques (appui à l'innovation dans les entreprises, organisation du crédit bancaire, etc.), elle bénéficie d'une grande stabilité économique, politique et financière.

Aussi, l'engagement des PSEM dans une logique d'intégration économique ne peut être porteur d'un tel potentiel que lorsque la Région dans son ensemble s'engagera dans un mouvement coordonné de réformes structurelles et institutionnelles. Les IDE dans les PSEM demeurent très volatiles en dépit de l'entrée en vigueur du partenariat euro-méditerranéen. Ils dépendent toujours, selon les cas, des fluctuations des prix de pétrole ou du progrès des privatisations. Enfin, les PSEM, encore très souvent dans la position de pourvoyeurs de main-d'œuvre non qualifiée, se doivent de développer de nouvelles activités industrielles, accompagnées des savoirs nécessaires. C'est le seul moyen de « rester dans la course » à la compétitivité en Méditerranée - et dans le monde - rendue plus sévère par l'entrée en scène des pays d'Asie et des PECO.

IV. 2.1.1. La première, intitulée « Investissements Directs Étrangers et Intégration Sud-Sud : l'effet taille de marché », est défendue par Nisrine Idir, Achraf Kamali et Elif Unan [31]. Pour ces derniers, le processus d'intégration régionale Nord-Sud annonçait triomphalement des retombées positives dans les PSEM, notamment en matière d'attractivité des investissements directs étrangers (IDE). La littérature, aussi bien théorique qu'empirique, a très largement convenu de l'impact positif de l'intégration entre pays à dotations factorielles différentes sur les IDE. Un accroissement de la taille du marché suite à l'intégration et une réduction progressive des barrières entre les pays membres incitent les firmes multinationales (FMN) à s'implanter là où les coûts de production sont faibles afin de servir le marché par la réexportation.

Prenant le contre-pied de ces croyances très partagées, la création d'une zone de libre échange (ZLE) entre l'UE (UE) et les PSEM n'a pas (encore) produit les effets escomptés. Globalement, depuis la fin des années 1990, les performances de la Région sont restées faibles par rapport à l'Amérique du Sud et l'Europe du Sud-Est.

Parallèlement, le regain d'intérêt pour les accords régionaux entre pays en développement (MERCOSUR, UEMOA, etc.) et les effets ambigus des accords de Barcelone ont amené les PSEM à réexaminer leurs « stratégies » et à réintégrer l'idée d'une intégration Sud-Sud. Celle-ci a été accréditée par la ratification récente (2006) de l'accord d'Agadir (Maroc, Égypte, Jordanie et Tunisie), prélude à la création d'une vaste zone de libre échange.

La contribution, à travers ses différentes articulations, tente d'apporter des réponses à certaines questions précises : quel peut être l'impact d'une intégration régionale Sud-Sud sur la dynamique des IDE dans les PSEM ? Une telle intégration peut-elle accroître la crédibilité de ces pays et d'attirer davantage d'IDE grâce à l'effet taille de marché ? L'attractivité des IDE dépend-elle d'autres facteurs comme la stabilité politique et financière ? Pour répondre à ces questions, les auteurs ont utilisé un modèle économétrique en données de panel. Ce modèle cherche à étudier l'impact de certains déterminants des IDE pour un échantillon de pays en développement.

Les résultats empiriques montrent que la taille de marché a un effet positif sur l'attractivité des PSEM à l'égard des IDE. Toutefois, cette attractivité reste limitée par rapport à d'autres facteurs plus importants comme le climat des affaires et l'ouverture économique des pays considérés. Au regard des simulations, et à l'exception de la Jordanie et de l'Algérie, les PSEM dépassent leurs potentiels d'IDE même si ces performances s'expliquent en partie par le lancement de plusieurs programmes de privatisation.

IV. 2.1.1.2. La contribution de Pierre Berthaud [32], sous l'intitulé : « La libéralisation des échanges est-elle compatible avec la sélectivité des investissements ? » se donne explicitement pour objectif de rechercher les moyens de tirer les avantages les plus grands de l'internationalisation des investissements et des firmes. L'auteur considère que la libéralisation du compte de capital désormais bien avancée dans la plupart des pays du monde est un pas dans la bonne direction, donc un acquis sur lequel il serait non seulement difficile mais inopportun de revenir, notamment dans les pays en développement.

En revanche, il considère que, comme toute mesure visant à donner plus de liberté aux forces du marché, cette libéralisation doit être entourée de règles et accompagnée de politiques publiques qui en corrigent les excès et les défauts. Cette observation vaut d'autant plus quand le mouvement de libéralisation concerne des pays très hétérogènes (des pays avancés et des pays en développement, y compris les pays les moins avancés) comme c'est le cas de la libéralisation du compte de capital depuis les années 1980.

L'auteur s'intéresse aux politiques publiques des États dans le contexte de la mondialisation. La thèse défendue est que pour tirer le plus grand bénéfice de la libéralisation des investissements il serait utile, sinon impératif, d'introduire des mesures destinées à orienter les choix de localisation des firmes vers le

modèle de l'intégration horizontale plutôt que vers celui de l'intégration verticale. C'est en ce sens que l'auteur parle de sélectivité des investissements, un sens assez différent de celui qui est habituellement donné à cette notion

La sélectivité dont il est question ici porte sur le modèle de localisation que construit un projet d'investissement. Cette sélectivité et les objectifs qu'elle recouvre (orienter les choix de localisation des firmes) doivent être assurés par des mesures simples à mettre en œuvre au niveau de chacune des administrations nationales. La sélectivité des investissements en faveur des projets d'intégration horizontale suppose que des « entorses » certes partielles et ciblées soient faites au principe de la libéralisation commerciale. En d'autres termes, la libéralisation du compte de capital produira des effets d'autant plus bénéfiques qu'elle sera couplée à des mesures ciblées de protection commerciale.

L'auteur situe son travail dans la lignée des études de la CNUCED selon lesquelles la politique d'attractivité a des effets indésirables si elle n'incorpore pas une part de sélectivité à l'égard des investissements extérieurs. Ces effets s'exercent à l'échelle locale (le pays ou la région) mais également à l'échelle globale (effet systémique) et participent d'une dynamique de mondialisation « à somme nulle ». La sélectivité des investissements peut constituer un moyen de tendre vers une mondialisation à « somme positive » si les gouvernements choisissent de privilégier les investissements à fort potentiel d'enracinement local et les investissements motivés par des facteurs de demande contre ceux qui privilégient les motifs d'offre et, en particulier, ceux associés à l'exploitation des avantages comparatifs à la localisation.

IV. 2.1.1.3. Enfin, dans sa contribution intitulée « IDE, externalités internationales de R&D et croissance de la productivité. Le cas des accords de libre échange euro-méditerranéens. Exemples de la Tunisie, du Maroc et de la Turquie », Walid Belazreg [33] rappelle, pour commencer, que l'impact du progrès technique sur la croissance de la productivité et du revenu a été remis au goût du jour par les théories dites de la croissance endogène. Cependant, ajoute-t-il, puisque l'effort en matière de R&D reste faible dans les pays du Sud, il est tentant de considérer que le recours à la technologie étrangère est un acte indispensable, comme une première étape, pour acquérir la technologie moderne. Dans ce cadre, la libéralisation commerciale et les IDE sont une source principale du transfert technologie du Nord vers le Sud.

Plusieurs études ont été menées sur le rôle des IDE comme source principale de transfert technologique et de la croissance de la productivité à la fois pour les pays développés et par les pays en développement. Toutefois, ces études n'ont pas abouti à des conclusions similaires concernant l'effet positif des IDE sur la productivité, en revanche il existe une large unanimité autour de la proposition selon laquelle l'efficacité d'un transfert du Nord vers le Sud dépend largement de la capacité d'absorption technologique de ces derniers.

Cette communication s'est donnée pour objet d'étudier les effets de la transmission de technologies en provenance de l'UE-15, ainsi que les principaux canaux de transmission de cette technologie sur certains PSEM : la Tunisie, le Maroc et la Turquie. Pour ce faire, il a été utilisé un modèle en données de panel

avec des données interactives indiquant la capacité d'absorption nationale mesurée par le capital humain et le degré d'ouverture de chaque pays. Le modèle intègre également le stock de R&D local mesuré par les dépenses de R&D en pourcentage du PIB dans chacun des pays.

Les résultats dégagés soulignent le rôle important du stock de R&D de l'UE-15 qui octroient un avantage considérable aux pays de l'Union. Dans le cas des PSEM, ils montrent que la qualité du capital humain et un degré suffisant d'ouverture sont des conditions nécessaires pour bénéficier de la technologie provenant de l'étranger. Les résultats montrent, enfin, que la nature du commerce prime sur son volume dans la mesure où, à elle seule, l'ouverture ne garantit pas un accroissement réel de la productivité. La capacité d'absorption propre à chaque nation conditionne alors les gains dynamiques issus du libre-échange. Cette dernière suppose notamment la mise en place d'une politique d'éducation et de formation permettant de créer un niveau d'apprentissage technologique et de capital humain en adéquation avec les besoins des marchés.

IV. 2.2. L'ouverture commerciale comme enjeu de développement

Les décisions en matière de politique d'ouverture aux marchandises et capitaux étrangers ne sont pas aussi simples que le suggère le raisonnement économique élémentaire. Le poids de l'histoire même lointaine, sans oublier la complexité et les lourdeurs des processus de prise de décisions politiques, interviennent également pour beaucoup. Les deux contributions proposées ci-dessous, se rapportant respectivement à l'Algérie et à la Turquie, doivent cependant être considérées davantage comme l'illustration de phénomènes complexes, insuffisamment pris en compte dans l'analyse économique conventionnelle, que comme le support d'une analyse rigoureuse des conséquences d'une ouverture imposée à des économies en développement, en l'occurrence ici des PSEM.

IV. 2.2.1. Dans la première contribution, intitulée « L'économie algérienne entre réforme et ouverture : quelle priorité ? », et présentée par Youssef Benabdallah [35], l'auteur se propose de décrire et d'analyser le processus d'intégration de l'économie algérienne dans le système de l'économie mondiale et de mettre en lumière les difficultés rencontrées. Le point de départ est celui de l'observation empirique : certains pays asiatiques ont inscrit leur croissance dans une trajectoire convergente avec les pays développés grâce à une dynamique endogène appuyée par une forte présence de l'État. Mais, surtout, ces pays se sont ouverts avec succès car leur ouverture a été marquée, à l'instar de l'expérience historique des pays développés, par un gradualisme et la prudence.

À l'inverse, l'Algérie a recouru à une thérapie de choc. Simultanément à la mise en œuvre d'un accord d'association avec l'UE, le pays a engagé des négociations, toujours en cours, en vue de l'adhésion à l'OMC. Or, la mise en œuvre de l'Accord d'association avec l'UE intervient à un moment où le calendrier des réformes internes de l'économie algérienne marque un sérieux retard. Notamment celles qui auraient dû précéder la mise en route du processus Euro-Med tardent à venir. La croissance économique, estimée à 5 % au cours des quatre dernières années, demeure dépendante du secteur des hydrocarbures. En 2005, ce secteur a contribué directement à près de 45 % de la croissance globale contre 4 % pour le secteur

manufacturier.

Le retard dans les réformes, la forte domination de l'économie par le secteur des hydrocarbures et la brutalité de l'ouverture, tels sont les facteurs qui expliquent les difficultés présentes de l'économie algérienne. Or, ces difficultés s'expriment désormais sous la forme d'une désindustrialisation du pays.

Pour Youcef Benabdallah, cette désindustrialisation est en œuvre depuis le début des années 1980 et elle touche de plein fouet le secteur public. Le plus souvent, ce dernier a connu une évolution négative de son activité au cours des vingt dernières d'années. Durant la période 1898-2004, l'indice de production a perdu 38 points. En 2005, l'industrie manufacturière algérienne ne contribue désormais qu'à hauteur de 7 % du PIB contre plus de 15 % en 1985.

Dans ce contexte, on peut légitimement s'interroger sur la portée de l'ouverture amorcée par l'économie algérienne. Les effets négatifs du démantèlement tarifaire, qui atteindra un seuil critique dans quelques années, accentueront probablement la désindustrialisation. Il sera de plus en plus difficile de sauvegarder les parts de marchés domestiques pour les produits manufacturés. La conquête de marchés extérieurs est un objectif encore plus irréaliste. Compte tenu des circonstances, il n'y a aucune raison de s'attendre à une amélioration de la compétitivité extérieure.

C'est à l'aune de ces difficultés accumulées qu'il faut apprécier le train des réformes engagées aujourd'hui en Algérie. De nombreuses mesures visant le système bancaire et financier ainsi que le climat des affaires ont été prises. Des actions sont également engagées dans le domaine fiscal, l'Algérie bénéficiant ici d'une souplesse que n'ont pas les pays voisins fortement contraints par la hausse de la facture pétrolière. D'autres réformes visent diversement : le domaine foncier, l'organisation des marchés, etc.

L'auteur s'interroge, toutefois, dans quelle mesure l'assainissement du climat des affaires, pour le rapprocher de ce qui se passe dans la sous-région et des standards internationaux, peut suffire à insuffler un supplément de dynamisme à l'économie algérienne. Jusqu'à présent, les performances macroéconomiques, certes limitées, ne sont pas parvenues à influencer positivement sur les performances microéconomiques des entreprises du secteur manufacturier. Les réformes en cours sauront-elles constituer le chaînon manquant d'un cercle vertueux entre réformes et ouverture ?

IV.2.2.2. L'analyse de Deniz Akagul [37], sous le titre « L'évolution de la politique commerciale de la Turquie depuis le XIX^e siècle » commence par rappeler que, à l'instar de la plupart des pays en développement qui ont connu la crise de la dette extérieure au début des années 1980, la Turquie n'avait d'autre choix que d'accepter la libéralisation de son commerce extérieur suggérée par le FMI et la Banque mondiale dans le cadre de l'ajustement structurel.

Alors que la stratégie de remplacement des importations par les productions nationales suivie alors depuis presque un demi-siècle prenait fin, les tenants de la libéralisation commerciale voyaient dans cette rupture la voie vers une politique salvatrice. Ainsi, en 1988, dans son plaidoyer pour l'adhésion de la Turquie à l'UE, Turgut Özal, Premier ministre à l'époque, annonçait que les politiques économiques libérales mises en œuvre à partir du début des années 1980 avaient permis de dépasser ce qu'on pourrait

appeler le « syndrome des capitulations » et que les Turcs avaient retrouvé la confiance qu'ils avaient perdue dans la compétition mondiale.

L'auteur propose un détour historique pour mieux appréhender les origines et les raisons de l'affaiblissement de ce « syndrome ». L'évolution du commerce extérieur de l'Empire ottoman, puis de la Turquie, permet d'observer deux tournants majeurs en matière de politique commerciale qui conduisent à s'interroger sur les dynamiques en œuvre. Parmi les dynamiques externes, l'environnement international apparaît comme une contrainte, non seulement de nature économique (conjuncture internationale, les conditions de financement, etc.), mais aussi de nature géopolitique. Sur le plan des dynamiques internes, les débats académiques qui façonnent la perception du lien entre le commerce extérieur et le développement apparaissent comme les principaux champs d'investigation d'une analyse qui permet de mieux comprendre les ruptures opérées en matière de commerce extérieur.

Le « syndrome des capitulations » trouve ses origines dans l'évolution du commerce extérieur qui a suivi le Traité commercial anglo-ottoman de 1838 et qui a abouti au choix de repli des années 1930 resté en vigueur jusqu'à la fin des années 1970. Si son apparition ainsi que son affaiblissement ont influencé les choix opérés en matière de politique commerciale, il ne paraît pas justifié de lui attribuer l'exclusivité en tant que facteur explicatif, tant les déterminants sont nombreux et entremêlés. Dans le contexte de crise des années 1930, la possibilité de poursuivre la croissance avec une spécialisation dans les produits primaires étant limitée, le remplacement des importations devenait un choix logique. Mais cette option, logique à l'époque, a atteint ses limites avec le temps. Le glissement du discours du protectionnisme éducateur vers les vertus éducatrices de l'ouverture traduit les difficultés à contenir la dégradation du déficit commercial liée en particulier à l'incapacité de l'industrie protégée à accroître les recettes d'exportation. Il s'agit là d'une évolution bien connue dans le cas de la plupart des PVD qui ont suivi la même voie que la Turquie.

Pour autant, l'auteur invite à se garder d'interpréter le tournant de 1980 comme un retour à la « vérité », après une période d'erreur entamée dans les années 1930, sous l'influence du « syndrome des capitulations ». Car l'ouverture de 1980 ne se résume pas à un choix théorique entre le libre-échange et le protectionnisme qu'auraient pu faire les élites républicaines des années 1930. Si le choix de l'ouverture de 1980 traduit la réaction à l'incapacité de la stratégie de remplacement des importations à accroître les exportations, force est de constater que les structures productives héritées de la période précédente ont largement influencé les performances obtenues dès les premières années sur le front des exportations. D'une certaine manière, le choix de l'ouverture de 1980 s'inscrit en continuité avec le tournant protectionniste des années trente, compte tenu des influences réciproques entre les choix de politique commerciale et les structures productives, que l'approche historique permet de mieux cerner.

Chapitre V. Protection de l'environnement et libéralisation

Travaux concernés : [39], [42], [43], [44]

Protection et libéralisation, deux mots *a priori* radicalement antagoniques... Il est vrai que, le plus souvent, la croissance économique et le commerce international sont souvent perçus comme étant des menaces pour l'environnement. Du coup, la libéralisation des échanges et l'expansion de ceux-ci paraissent peu compatibles avec la préservation de l'environnement. Du moins les politiques commerciales d'ouverture sont rarement considérées comme un moyen efficace de résoudre les questions environnementales.

La relation entre la libéralisation commerce et environnement joue dans les deux sens. On peut tout d'abord chercher à déterminer si la libéralisation des échanges entraîne une amélioration de l'environnement ou au contraire participe à sa détérioration. Symétriquement, on peut aussi se demander aussi si la protection de l'environnement peut influencer les échanges mondiaux. Les recherches effectuées dans le cadre de ce programme n'apportent pas des réponses définitives à ces deux questions, mais seulement des éclairages et des éléments d'appréciation. Les deux premières présentations nous ont permis de faire l'état de l'avancée des travaux en ce qui concerne les bénéfices de l'ouverture commerciale sur l'environnement. Le troisième intervenant a montré comment le commerce international peut permettre une meilleure allocation des ressources naturelles. Enfin la dernière intervention développait les conséquences de la protection de l'environnement sur les échanges mondiaux.

V.1. Conséquences de la libéralisation des échanges sur l'environnement

Ces conséquences peuvent se décomposer en trois mécanismes : les effets d'échelle, de composition et technique (Grossman et Krueger, 1993). Les effets d'échelle correspondent au fait que la libéralisation des échanges induit une augmentation de la production et donc une augmentation de la pollution provoquée par celle-ci. L'effet de composition se base sur la théorie du commerce international inspirée de la loi des proportions de facteurs, qui stipule que les pays doivent se spécialiser dans la production du bien qui requière le facteur dont ils sont relativement le mieux dotés. Ainsi un pays avec une bonne « dotation en environnement » et qui s'ouvre aux échanges devra se spécialiser dans la production de biens polluants. Cet effet renvoie à l'idée de paradis de pollution, les industries les plus polluantes choisiraient de se localiser dans les pays aux réglementations les plus laxistes. Cependant les études empiriques ne semblent pas confirmer cette hypothèse. D'autant plus que les industries les plus polluantes sont généralement les plus capitalistiques et que ce sont les pays développés qui sont relativement les mieux dotés en capital. Ce risque reste encore restreint. On peut donc penser que les PVD n'ont pas particulièrement d'avantage comparatif dans la production de biens polluants. Enfin, l'effet technique de la libéralisation sur l'environnement est double, car premièrement la libéralisation et les IDE peuvent être l'objet de diffusion

et de transfert de technologie plus respectueuse de l'environnement. Deuxièmement, l'augmentation du revenu provoquée par la libéralisation des échanges peut permettre un accroissement de la demande pour un environnement plus propre. L'effet technique doit donc conduire à une meilleure protection de l'environnement.

À l'heure actuelle, les principales études économétriques n'ont pu démontrer que la mise en place d'accord de libre échange comme l'ALENA a augmenté la pollution dans les PVD (Grossman et Krueger, 1993). De plus, les résultats des études empiriques ne permettent pas d'établir un lien significatif entre une plus grande ouverture au commerce international et le niveau de pollution. Par exemple, Antweiler, Copeland et Taylor (2001) montrent que même si le libre échange induit un effet d'échelle défavorable à l'environnement, l'effet technique qui l'accompagne fait plus que le compenser aboutissant à un résultat net positif pour l'environnement. Frankel et Rose (2005) trouvent aussi que pour un niveau de revenu donné les effets du commerce sont plutôt positifs que néfastes. Enfin, Dean (1998) avance que la relation entre environnement et ouverture est peu robuste, de manière générale, en raison d'une mauvaise spécification des modèles. Elle émet l'hypothèse que la croissance du revenu et la dégradation environnementale seraient déterminés conjointement. En 2002, Dean montre que l'ouverture du commerce en Chine accroît directement la pollution de l'eau mais qu'indirectement par l'intermédiaire du revenu cet effet serait compensé et au total l'effet serait bénéfique.

Les études empiriques n'ont pu pour l'instant établir clairement si l'ouverture conduisait à une dégradation de l'environnement. Il semblerait cependant que si l'effet d'échelle lié à l'ouverture est néfaste pour l'environnement, celui-ci puisse être compensé par l'effet technique.

V.1.1. Kodjo Kodjo-Komna apporte un nouvel éclairage à ces précédentes études et tente de déterminer les effets de l'ouverture sur les émissions de CO² de la part des entreprises des PSEM (Commerce et résultat indésirable : éléments en faveur d'une efficacité technique pour les PSEM). L'auteur a choisi pour se faire d'utiliser la méthode de la mesure ajustée de l'efficacité technique. Deux approches de mesure sont possibles, l'une montre que l'ouverture commerciale peut modifier la courbe de la frontière de production. (Good et al, 1993), et l'autre montre qu'elle affecte directement l'efficacité technique. L'auteur utilise des données de panel issues de 16 PSEM pour analyser l'impact de l'ouverture sur l'efficacité technique productive sur la période de 1980 à 2000. Le principal résultat est que les pays ouverts sont plus efficaces en termes de réduction des inefficiences d'émissions de CO² par rapport aux pays fermés. Ainsi, pour les PSEM une hausse de l'ouverture commerciale conduirait à une baisse des émissions de CO². Les résultats semblent confirmer que l'effet technique conduit à une baisse d'émissions de CO². L'auteur avance comme explication à ce résultat que les transferts de technologie propre par le biais de l'investissement, les gains de l'échange et l'effet richesse de la libéralisation permettent de diminuer les émissions de CO².

Les flux internationaux de capitaux privés qui accompagnent le développement du commerce permettent de modifier le type de spécialisation en faveur d'une meilleure protection de l'environnement. L'auteur

ne peut cependant conclure que l'ouverture commerciale des pays provoque une amélioration de la protection de l'environnement, même s'il rejette tout de même l'hypothèse de paradis de pollution et le fait qu'une augmentation du volume de production due à l'ouverture commerciale conduirait à une augmentation de la pollution. L'auteur relativise les risques de paradis de pollution dans les PSEM. Il s'inscrit donc dans le courant de pensée qui s'accorde à reconnaître que la libéralisation des échanges est plutôt bénéfique à l'environnement.

Certains chercheurs ont tenté de déterminer une relation entre richesse et environnement.

À cet effet, deux approches ont été développées. La première initiée par Grossman et Krueger, (1993 et 1995) et reprise par Selden et Song (1994), Shafik (1994), Holtz-Eakin et Selden (1995), Hettige et al., (1997), Xepapadeas et Amri, (1998) mettent en relation le revenu par habitant et différents indicateurs environnementaux. La seconde approche (Hettige et al., 1992) s'attache à déterminer la qualité environnementale de la production manufacturière d'un pays. Ces études empiriques tentent de montrer qu'il existe une relation en U inversé entre la richesse d'un pays et le niveau de pollution. Cette relation en U inversé est nommée courbe de Kuznets. Cette théorie repose sur l'idée que dans un premier temps la croissance cause des dégradations environnementales, mais lorsque le pays a atteint un certain niveau de richesse alors la relation s'inverse.

Cependant, certains facteurs semblent déterminants pour que cette relation s'inverse en adéquation avec ce que prédit la théorie :

- i) La population doit avoir une élasticité-revenu positive pour la qualité environnementale, autrement dit la qualité environnementale doit se comporter comme un bien normal.
- ii) Il faut que l'augmentation de la richesse se traduise par des changements dans la composition de la consommation et de la production,
- iii) Enfin les systèmes politiques doivent être plus ouverts et accompagner la mise en place de réglementations environnementales plus strictes.

Pour certains, la relation de Kuznets est une simple utopie. Torras et Boyce (1998), Lekakis (2000), Meunier (2004), par exemple, montrent l'existence d'une monotonie croissante ou décroissante entre la pollution et le revenu par tête. Les études empiriques ont pu déceler la courbe de Kuznets que pour quelques polluants. De plus celle-ci semble plus s'appliquer à des pollutions locales qu'à des problèmes environnementaux mondiaux. Enfin, certains effets sont irréversibles, et le retournement de tendance que prédit la courbe pourra arriver trop tard.

V.1.2. Mokhtar Hilali et Naceur Ben Zina (« Commerce et environnement : une relecture de la courbe de Kuznets ») apportent un nouvel éclairage sur la courbe de Kuznets. Les auteurs ont choisi de se

centrer sur la relation libre-échange/croissance, ils souhaitent ainsi répondre à la question suivante : « la politique commerciale du libre-échange dans les pays du sud peut-elle être utilisée pour atteindre des objectifs environnementaux ? ». Pour se faire, ils prennent en compte non pas un seul indicateur de qualité environnementale, mais deux à savoir les émissions de CO² qui représentent les problèmes de pollution mais aussi la déforestation qui elle prend en compte les problèmes de dégradation qui sont plus spécifiques aux PED.

Ce travail empirique est mené sur 5 pays (Algérie, Colombie, Thaïlande, Tunisie, Turquie). Ils trouvent que la courbe de Kuznets est vérifiée pour les émissions de CO² en Algérie et pour la déforestation en Tunisie sinon, pour les autres pays ils trouvent que la relation est en U mais non inversé. Par conséquent la libéralisation commerciale peut commencer par augmenter la protection de l'environnement, puis au contraire elle contribue à la dégradation de celui-ci. Les auteurs concluent que l'indicateur environnemental doit être compatible avec l'étape de développement en cours dans le pays étudié. La vérification de la courbe de Kuznets doit donc être relative au régime environnemental considéré. Les auteurs constatent ainsi que, pour examiner l'existence d'une courbe de Kuznets dans les pays du Sud, il convient de déterminer antérieurement l'indicateur de qualité environnementale pertinent. En d'autres termes, il est nécessaire de tenir compte des pollutions dues à l'activité humaine mais aussi de la dégradation des ressources naturelles.

Ainsi, la relation entre libéralisation des échanges et environnement n'est-elle pas clairement établie. Cette question se complexifie encore lorsque l'on touche au sujet de l'eau. En effet, la question de la gestion de l'eau sera l'une des questions les plus importantes dans les siècles à venir, et sans doute même à plus court terme pour les PSEM. L'ouverture peut apparaître comme une solution à ces problèmes de gestion de l'eau mais elle peut aussi aggraver la situation en provoquant une surexploitation de cette ressource.

V.1.3. Nathalie Rousset s'est particulièrement intéressée à cette question (« Le commerce international comme stratégie de préservation des ressources hydriques ? Utilité et application du concept de « commerce d'eau virtuelle » en Afrique du Nord. »). Ce concept vise à quantifier le contenu en eau des exportations et des importations des pays. L'apport de cet article fut d'analyser la portée méthodologique de ce concept et sa pertinence en tant qu'outil stratégique susceptible de structurer les stratégies d'adaptation à la rareté croissante de l'eau et les politiques commerciales dans la région du Maghreb. Le problème de l'eau dans les pays d'Afrique du Nord devrait s'accroître dans les années à venir. La pression démographique ainsi que les perspectives de changement climatique laissent prévoir des besoins en eau croissant sans ressources correspondantes.

Le concept d'eau virtuelle décrit les volumes d'eau incorporés dans la production des biens échangés sur les marchés internationaux (Allan, 1990), dans la tradition de B. Ohlin qui dès les années 1930, avait montré que les flux de biens échangés internationalement incorporent des quantités de facteurs (nécessaires à leur production). Partant, derrière les échanges de produits, ce sont des quantités de facteurs (travail, capital, ressources naturelles) qui sont échangées.

Nathalie Rousset reprend ce concept afin de déterminer la pertinence des politiques commerciales des pays faiblement dotés en eau sur le choix de leurs exportations et de leurs importations dans le contexte actuel de libéralisation des échanges. Elle prend comme exemple la production céréalière en Algérie, en Égypte et au Maroc. Elle montre que la production céréalière doit être abandonnée dans ces pays car elle est fortement consommatrice d'eau au profit de cultures moins gourmandes en eaux. Elle conseille à ces pays qui auront des déficits en eau de plus en plus importants de se spécialiser dans les industries ou agricultures les moins intensives en eau et d'importer le reste.

L'ouverture peut ainsi permettre dans une certaine mesure de résoudre les problèmes d'eau de ces pays. L'importation de produits fortement consommateurs d'eau à la place de la production nationale permet d'économiser des milliers de mètres cubes d'eau et d'allouer plus efficacement les ressources du pays. Ainsi la libéralisation des échanges apparaît ici comme une solution possible à la raréfaction des ressources naturelles dans certaines régions du globe comme celle de l'eau dans les pays du Maghreb.

V.2. Conséquences de la protection de l'environnement sur la libéralisation des échanges

Si l'ouverture peut affecter l'environnement, la libéralisation des échanges peut, elle aussi, être affectée par la protection de l'environnement. En effet, les producteurs des pays en voie de développement accusent les autorités des pays développés de dresser des barrières protectionnistes déguisées sous des prétextes environnementaux. Les normes environnementales (ou écolabels) peuvent être utilisées à des fins protectionnistes ou encore, simplement gêner le libre accès au marché.

Béatrice Roussillon s'intéresse à une question encore inexplorée à ce jour dans la littérature : les écolabels sont-ils un frein aux exportations des pays en voie de développement. Les producteurs des pays en voie de développement accusent souvent les pays développés de mettre en place des écolabels afin de protéger leur industrie de la concurrence des firmes étrangères aux coûts plus faibles. Cependant, même si dans le passé des écolabels, comme le *dolphin's safe*, ont pu en définitif constituer de véritable barrière à l'entrée pour les produits non éco-labellisés, ils ne devraient normalement pas provoquer un tel effet. L'auteur, après une revue de la littérature sur les programmes d'éco-labellisation, a pu montrer que leur utilisation ne devrait pas constituer des barrières explicites à l'entrée sur les marchés des pays développés des produits non-labellisés des PVD.

Cependant, leur mise en place a souvent comme effet, en pratique, de restreindre le marché accessible aux producteurs des pays en voie de développement. En effet, ces producteurs éprouvent de réelles difficultés à accéder à l'éco-labellisation pour des raisons de coûts, de procédures, et de choix des critères. Ainsi, le marché accessible à leurs exportations se trouve limité à celui des produits non éco-labellisés. De plus, l'auteur grâce à une modélisation montre que ce sont surtout les industries montantes des PVD qui souffriront le plus de la mise en place d'un écolabel si celles-ci ne peuvent pas avoir accès à la certification. Ces industries qui souhaitent élever le positionnement de gamme de leur production se trouveront bloquées dans un positionnement de moyenne gamme, aussi longtemps qu'elles ne pourront

accéder à l'éco-labellisation. Elles seront donc désavantagées face à leurs homologues des pays développés qui peuvent avec plus de facilité accéder à l'éco-labellisation et se différencier ainsi sur le marché.

L'auteur envisage, comme solution possible pour les PVD, de mettre en place leur propre écolabel afin que l'accès à la certification soit facilité pour leurs industries. Cependant, tant que la discrimination entre l'écolabel des pays développés et les autres est possible, cette solution conservera une portée limitée. Deux issues peuvent être envisagées : une harmonisation ou une reconnaissance mutuelle entre les différents programmes dans le monde afin de contrecarrer ce phénomène de discrimination.

Conclusions et perspectives

(par Anna LIPCHITZ [AFD])

Ce colloque a tenté de répondre à la question suivante : l'ouverture économique est-elle de nature à résorber les déséquilibres économiques, sociaux et environnementaux au sein des pays PSEM.

La caractéristique majeure des travaux réside dans leur variété tant au niveau des champs d'intérêt (croissance, pauvreté, emploi, inégalité, investissement étranger, environnement, commerce, etc.) qu'au niveau des « lieux » d'investigation privilégiés (firmes, secteurs, régions, pays, bassin méditerranéen, etc.). Nous avons pu constater à quel point les connaissances échangées comblaient un besoin évident d'information sur les réalités méditerranéennes en forte évolution aujourd'hui.

L'analyse de la configuration actuelle de la géographie des échanges dans la zone méditerranéenne fait apparaître un état contrasté des effets de l'ouverture amorcée, il y a une dizaine d'années, dans le cadre du processus Euro-Med. En effet, d'un côté, l'ouverture scelle le processus d'unification de la Région et le renforcement de ses liens de proximité, voire de solidarité mais, d'un autre côté, le polycentrisme des échanges, entretenu par le poids différencié des économies, accentue la diversité des situations et, à certains égards, le renforcement des disparités entre les nations.

Ce bilan montre, à l'évidence, que les mesures d'ouverture ne sont pas suffisantes, qu'elles requièrent un accompagnement adapté à chaque situation et que le rapport entre l'ouverture commerciale, la croissance économique et les conditions sociales de vie des populations est plus complexe que ne le prétend la doctrine de l'ouverture.

Par-delà la pluralité des positions et des analyses, un point a fait l'objet d'un large accord : « les modèles de prêt à porter à taille unique ne vont pas à tout le monde », ce que Francisco Rodriguez [44] traduit par '*One Size does not fit all*'. En effet, le plus grand commun dénominateur à l'ensemble de nos travaux est assurément la diversité : diversité des expériences nationales, diversité des effets produits par des politiques similaires en fonction du contexte spécifique au sein duquel elles ont été conçues et mises en œuvre. Même une zone – relativement homogène du point de vue géopolitique – comme celle du Maghreb et du Proche-Orient est à la fois singulière et plurielle.

Le corollaire de ce constat est que les bénéfices de l'ouverture ne sont pas automatiques. La libéralisation des échanges n'est pas une solution miracle. Autrement dit, la croissance et le développement ne sont pas « exportables ». Ils ne s'achètent pas à l'extérieur « en kit », mais doivent être construits « de l'intérieur », par la mobilisation de toutes les ressources du pays, tout en s'appuyant sur les apports extérieurs. L'Ouverture doit être préparée, accompagnée et réalisée de manière cohérente et graduelle : ce n'est qu'à cette condition qu'elle peut être vertueuse.

- **Une ouverture préparée et accompagnée** nécessite des études d'impact approfondies prenant en considération aussi bien les nécessités de l'efficience économiques que l'indispensable recherche de l'équité

sociale et de la protection de l'environnement.

L'ouverture n'est pas une situation acquise *à un moment donné et une fois pour toutes*. C'est une nécessité en même temps qu'une attitude et une exigence permanente, tant il est vrai que la compétition planétaire n'est pas bornée à l'horizon de la mise en vigueur de tel ou tel accord de libéralisation. C'est aussi un processus coûteux, spécialement au niveau des ajustements sociaux qu'il impose.

De ce point de vue la politique technologique, la politique commerciale, les politiques sociales conduites à l'échelle de chacun des États, doivent veiller à la qualité de la spécialisation industrielle, à l'orientation des échanges dans un sens qui profite le plus possible à l'économie nationale et de renforcer la cohésion du tissu social.

La nature des activités à promouvoir, leur degré de complexité et le niveau de compétence auquel ces activités font appel sans oublier la nature des investissements étrangers à mobiliser, sont des éléments aussi décisifs que l'ouverture elle-même.

- **La cohérence de l'ouverture** implique aussi des réformes institutionnelles. Ces réformes doivent à la fois précéder l'ouverture et accompagner celle-ci. Certains domaines paraissent d'emblée comme prioritaires : la politique de la concurrence, la politique fiscale, la politique de financement, etc. Ces réformes ont plus de chance d'aboutir si elles s'inscrivent dans une chronologie qui les rende économiquement, socialement et politiquement soutenables.

Une gestion efficace du rythme et du séquençage des réformes implique un engagement fort de l'État dans différents domaines clés notamment : l'éducation, la santé, la promotion de la Recherche et développement, sans oublier l'assainissement du climat des affaires.

Enfin, une ouverture maîtrisée implique que les engagements d'ouverture, de plus en plus nombreux, à la fois bilatéraux, régionaux et multilatéraux, soient mis en cohérence les uns avec les autres. Il faut notamment éviter que les options visées dans certains accords soient sabordées par celles contenues dans d'autres accords. L'un des risques majeurs résultant de la démultiplication des accords de libéralisation est, en effet, la formation d'un « régionalisme spaghetti ».

ANNEXE I

LISTE DES CONTRIBUTIONS RÉALISÉES DANS LE CADRE DU PROGRAMME SOUTENU PAR L'AUF CLASSÉES PAR THÈMES

Thème 1. Approches macroéconomiques de l'ouverture

- [1] **SADNI-JALLAB Mustapha, SANDRETTO René, MONNET Patrick**, IDE, instabilité macroéconomique et croissance dans les pays du Maghreb et du Moyen-Orient
- [2] **BOUOIYOUR Jamal, HANCHANE Hicham et EL MOUHOUD Mouhoub**, Ouverture et Croissance : le cas de l'Afrique du Nord et du Moyen-Orient
- [3] **DKHISSI Saïd**, L'adhésion aux accords de libre-échange : incitation ou entrave à l'intégration nord-africaine ?
- [4] **ABDELMALKI Lahsen, SADNI-JALLAB Mustapha, SANDRETTO René**, L'accord de libre-échange entre les États-Unis et le Maroc. L'importance d'un accord graduel et asymétrique

Thème 2. libéralisation commerciale et cycles de croissance

- [5] **ABDELHAFIDH Samir, HADDOU Samira** Libéralisation commerciale et synchronisation des cycles économiques dans les pays d'Afrique du Nord et du Proche Orient.
- [6] **ALIMI Nabil**, Accord de libre échange et synchronisation des cycles économiques : le cas de la Tunisie et de l'UE
- [7] **MANSOURI Brahim**, Impacts de la libéralisation commerciale sur les flux d'IDE entrant au Maroc. Approches analytiques et empiriques.

Thème 3. Aspects structurels de la libéralisation commerciale

- [8] **ULGEN Faruk**, Réformes de libéralisation et Transformations institutionnelles : L'exemple de la Turquie

[9] **BOUSSETTA Mohamed**, Intégration régional Sud-Sud, libéralisation commerciale et Zone de Libre Échange Quadripartite : fondements, implications et enjeux

[10] **AKESBI Najib, EL-AOUI Nouredine, BENATYA Driss**, Les implications structurelles de la libéralisation sur l'agriculture et le développement au Maroc

[11] **ROUX Nathalie et PALMERO Sandra**, Les spécialisations des Pays Partenaires Méditerranéens. Quel modèle d'ancrage à l'UE ?

Thème 4. Évaluation des effets de l'ouverture sur le commerce

[12] **BEN SLIMANE Karime, AYADI Mohamed, RAJEB Med Salah**, Estimations du potentiel de commerce dans la zone méditerranéenne en présence d'accords de commerce : Approches par l'économétrie Spatiale

[13] **ABEDINI Javad, PERIDY Nicolas** La Grande Zone Arabe de libre-échange (GAFTA) : une estimation des effets sur les échanges

[14] **TROTIGNON Jérôme**, L'impact des accords de libre-commerce entre pays latino-américains : les enseignements d'un Modèle de gravité en données de panel

Thème 5. Les enjeux industriels et commerciaux du partenariat euro-méditerranéen

[15] **FUGUET Jean-Luc, GUILHON Bernard, ROUX Nathalie**, Les présupposés implicites dans l'application de la politique européenne de voisinage.

[16] **KHELADI Mokhtar**, L'accord d'association algérie-UE : un bilan critique

[17] **BAGOULLA Corinne**, Localisation industrielle dans la zone euro-Méditerranée : accès au marché versus coûts de production

[18] **ABDELMALKI Lahsen, ZOUIRI Hassane**, Les PME marocaines au défi des politiques d'ouverture (1996-2006)

[19] **Ahcene AMAROUCHE**, Les PME industrielles à l'épreuve de la libéralisation commerciale en Algérie

Thème 6. Les enjeux monétaires et bancaires de la libéralisation et effets sur la croissance

- [20] **ELGHAK Tehani, ZARROUK Hajer**, Ouverture financière, type d'investissement et croissance économique : cas de l'économie tunisienne
- [21] **HASSAD Meriem, GATFAOUI Jamel**, Effets de l'accord de libre échange avec l'UE en Tunisie et au Maroc sur la synchronisation des cycles réels et de crédit
- [22] **LAIFI Jihène**, Intégration régionale et IDE dans le secteur bancaire : 3 études de cas.
- [23] **ABDALLAH Ali et ZIADI Naoufel**, Taux de change, ouverture et croissance économique au Maghreb

Thème 7. Les effets de l'ouverture sur le secteur des services

- [24] **RABAUD, Isabelle MONTALIEU Thierry**, La libéralisation des échanges de services dans le partenariat euro-méditerranéen
- [25] **JENNEQUIN Hugues, RABAUD Isabelle**, Localisation des services dans les pays méditerranéens et les nouveaux membres de l'UE
- [26] **ABBAD Hicham, BRINETTE Souad**, La libéralisation des échanges et le développement de la grande distribution alimentaire : quels enjeux pour les PME marocaines ?
- [27] **BOULOUIZ Bouchra**, Évaluation des effets sectoriels des politiques d'ouverture commerciale : le cas du secteur des Télécoms

Thème 8. Les effets de l'ouverture sur le travail et l'emploi

- [28] **MAKHOULFI Sihem**, Les effets de la libéralisation commerciale sur la productivité des firmes
- [29] **KARTCHEVSKY Andrée, TOUIL Ahmed**, Problématique de la libéralisation commerciale : étude empirique comparée des marchés de l'emploi
- [30] **KARAM Fida, DECALUWE Bernard**, Les effets de la migration sur le chômage marocain : une analyse en équilibre général calculable statique

Thème 9. Ouverture, sélectivité des IDE et externalités de croissance

[31] **IDIR Nisrine, KAMALI Achraf, UNAN Elif**, Investissements Directs Étrangers et Intégration Sud-Sud : l'effet taille de marché

[32] **BERTHAUD Pierre**, La libéralisation des échanges est-elle compatible avec la sélectivité des investissements ?

[33] **BELAZREG Walid**, IDE, externalités internationales de R&D et croissance de la productivité. Cas des accords de libre échange euro-méditerranéens. Exemples de la Tunisie, du Maroc et de la Turquie.

Thème 10. L'ouverture commerciale comme enjeu de développement

[34] **BENSAÏD Mohamed**, Le commerce dans la stratégie de développement : Le cas du Maroc

[35] **BENABDALLAH Youcef**, L'économie algérienne entre réforme et ouverture : quelle priorité ?

[36] **EL-MOUJADDIDI Noufissa**, IDE, Croissance économique et développement local durable : quelles relations et quelles perspectives ?

[37] **AKAGUL Deniz**, Du syndrome des capitulations à la conquête des marchés extérieurs Évolution de la politique commerciale de la Turquie depuis le XIX^e siècle

Thème 11. Ouverture et inégalités

[38] **GHELAM Abdelghani et SILEM Ahmed**, Ouverture, croissance et convergence du revenu par tête dans les pays du Maghreb.

[39] **KODJO-KOMNA Kodjo**, Commerce et output indésirable. Quelques éléments en faveur d'une efficience technique dans les pays du Maghreb et du Proche-Orient.

[40] **DAYMON Caroline**, Pertinence de la mise en place de politiques régionales en matière de développement équitable dans un contexte de libéralisation commerciale : un rating des pays du MOAN

[41] **NHIDI Manel**, Processus de Barcelone et politique européenne de voisinage : entre complémentarité et substitution : quel rôle pour les pays du Maghreb ?

Thème 12. Ouverture et enjeux environnementaux

[42] **HILALI Mokhtar, BEN ZINA Naceur**, Commerce et environnement : une relecture de la courbe de Kuznets

[43] **ROUSSET Nathalie**, Le commerce international comme stratégie de préservation des ressources hydriques ? Utilité et application du concept de « commerce d'eau virtuelle » en Afrique du Nord

[44] **ROUSSILLON Béatrice**, Les écolabels peuvent-ils être un frein aux exportations des pays en voie développement ?

Ont également participé à cette conférence :

[45] **Francisco R. RODRIGUEZ**, Université Wesleyan (USA)

« Commerce, croissance et développement. Le rôle des trappes à pauvreté »

[46] **Rod FALVEY**, Université de Nottingham (GB) « Globalisation, commerce, libéralisation et croissance ».

[47] **Michel MASO**, Directeur Fondation Gabriel Péri,

[48] **Chrystel le Moing**, Chargée de missions, Fondation Gabriel Péri,

[49] **Mihoub Mezouaghi**, Agence Française de Développement. Synthèse du colloque

[50] **Anna LIPCHITZ**, Agence Française de Développement. Synthèse du colloque

Other documents published by ATPC

- No.1 Les processus de création du marche commun africain: une vue d'ensemble
- No. 2 Cancún and Post-Cancún Briefing Papers on Africa and the Doha Development Agenda: *The Current State of Play in the Negotiations*
- No. 3 Trade Liberalization under the Doha Development Agenda: Options and Consequences for Africa
- No. 4 Trade Facilitation to Integrate Africa into the World Economy
- No. 5 Fiscal Implications of Trade Liberalization on African Countries
- No. 6 Trade Liberalization and Development: *Lessons for Africa*
- No. 7 Libéralisation commerciale et développement: *Quelles leçons pour l'Afrique?*
- No. 8 Exclure l'Afrique des marches? *Evaluation de l'accès aux marches pour les pays africains*
- No. 9 Economic and Statistical Analyses of Trade Capacity Building in Sub-Saharan Africa
- No. 10 Economic and Welfare Impacts of the EU-Africa Economic Partnership Agreements
- No. 11 Unrestricted Market Access for sub-Saharan Africa: Important Benefits with Little Cost to the QUAD
- No. 12 Trade Preferences and Africa: The State of Play and the Issues at Stake
- No. 13 Assessing the Consequences of the Economic Partnership Agreement on the Rwandan Economy
- No. 14 Doha Round entre promesses, désillusions et résignations
- No. 15 Évaluation de l'impact de l'Accord de partenariat économique entre les pays de la CEMAC et l'Union européenne
- No. 16 Peut-on mettre la globalisation au service du développement?
- No. 17 Comment sauver le textile maghrébin?
- No. 18 Le cycle de Doha peut-il bénéficier à l'industrie africaine?
- No. 19 Facilitation du commerce intra-africain: Démanteler les barrières pour le commerce intra-africain
- No. 20 Pourquoi l'Afrique s'est-elle marginalisée dans le commerce international?
- No. 21 Foreign Direct Investment in Africa: Performance, Challenges and Responsibilities
- No. 22 Effets des accords de partenariat économique entre l'UE et l'Afrique sur l'économie et le bien-être
- No. 23 Evaluation de l'impact de l'accord de partenariat économique entre les pays de la COMESA et l'Union européenne

- No. 24 Evaluation de l'Accord de Partenariat Economique entre l'Union européenne et le Mali
- No. 25 Non-Tariff Barriers – Their Prevalence and Relevance for African Countries
- No. 26 L'Acces aux marches peut-il aider l'agriculture africaine?
- No. 27 L'Afrique et les préférences commerciales – Etat des lieux et enjeux
- No. 28 The EU-SADC Economic Partnership Agreement: A Regional Perspective
- No. 29 Evaluation de l'impact de l'accord de partenariat économique entre les pays de la CEDEAO et l'Union européenne (also available in English)
- No. 30 Progress Report on Regional Integration Efforts in Africa towards the Promotion of Intra-african Trade
- No. 31 Trade Regimes, Liberalization and Macroeconomic Instability in Africa
- No. 32 Emerging Issues and Concerns of African Countries in the WTO Negotiations on Agriculture and the Doha Round
- No. 34 Non-Agricultural Market Access (NAMA) Negotiations in WTO: *Modalities for a positive post Hong Kong African agenda*
- No. 35 Diversification: towards a new paradigm for Africa's development
- No. 36 La Diversification: vers un nouveau paradigme pour la développement en Afrique
- No. 37 Assessment of the impact of the Economic Partnership Agreement between the COMESA countries and the European Union.
- No. 38 Multilateral Agricultural Liberalization: What's in it for Africa?
- No. 39 Did Africa benefit in Hong Kong?
- No. 40 Market Access for Non-Agricultural products - The impact of Doha Round on African Economies; A simulation exercise
- No. 41 Non-Agricultural Market Access: Which modalities for a positive agenda for Africa
- No. 42 Can market access help African Agriculture
- No. 43 Assessing the consequences of the Economic Partnership Agreement on the Ethiopian economy
- No. 44 The cost of Non-Maghreb: Achieving the gains from economic integration
- No. 45 Can the Doha Round benefit Africa's Industrial Sector?
- No. 46 Facilitating Firm Entry, Growth and Survival with Special Attention to SMEs
- No. 47 Global Trade Models and Economic Policy Analysis: Relevance, Risks, and Repercussions for Africa
- No. 48 Financing Development in Africa: Trends, Issues and Challenges
- No. 49 TRIPS and Public Health: What Should African Countries Do?
- No. 50 The Process of Trade Mainstreaming into National Development Strategies in Tanzania

- No. 51 Mainstreaming Trade into South Africa's National Development Strategy
- No. 52 Nigeria: Mainstreaming Trade Policy into National Development Strategies
- No. 53 Commerce et stratégies de développement: Le cas Tunisien
- No. 54 Encouraging Innovation for Productivity Growth in Africa
- No. 55 The Effect of Mode 4 Liberalization on Illegal Immigration
- No. 58 Fiscal Decentralization and Public Service Delivery in South Africa
- No. 59 How North Africa could benefit from the Euromediterranean Partnership: The Necessity to Balance the Barcelona Process
- No. 60 Ten Years after Implementing the Barcelona Process in Tunisia: What we can learn from the Tunisian experience
- No. 61 Foreign Aid, Resources and Export Diversification in Africa: A New Test of Existing Theories
- No. 62 DIVA, Un modèle d'équilibre général pour l'étude de la diversification en Afrique
- No. 63 DIVA, A CGE Model for the study of African Diversification
- No. 64 EPA Negotiations: African Countries Continental Review
- No. 66 Private Sector Participation in the Provision of Basic Infrastructure
- No. 67 Agricultural Trade Liberalization and Poverty in Tunisia: Macro-simulation in a General Equilibrium Framework
- No. 68 Assessing the Consequences of the Economic Partnership Agreements on the Economy of Sudan